SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL

LES DÉBOUCHÉS ET DÉFIS DU LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN : UNE OPTIQUE CANADIENNE

Document de travail n° 7
Avril 1991

INVESTISSEMENT CANADA
INVESTMENT CANADA

MANDAT

Investissement Canada a le mandat 1) d'encourager les investissements par des Canadiens et des non-Canadiens, 2) de faire de la recherche et de fournir des avis sur des questions liées à l'investissement, et 3) d'examiner les investissements étrangers importants afin de s'assurer qu'ils seront vraisemblablement à l'avantage net du Canada.

Les documents de travail d'Investissement Canada sont publiés par la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement de l'Agence pour fournir de l'information et susciter des discussions. Cette division suit de près les tendances de l'investissement au Canada et à l'étranger, et étudie diverses questions reliées à l'investissement telles que la mondialisation et le comportement des entreprises multinationales. En outre, elle fournit au ministre responsable d'Investissement Canada des conseils et des analyses sur les politiques en matière d'investissement.

La série de documents de travail de l'Agence vise à renseigner les Canadiens intéressés sur des questions se rapportant à l'investissement, ainsi qu'à favoriser une meilleure compréhension du rôle et de l'importance des investissements internationaux au sein de l'économie canadienne.

91-04438/

SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL

LES DÉBOUCHÉS ET DÉFIS DU LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN : UNE OPTIQUE CANADIENNE

par David Husband, Ron Hood, David Swimmer, Rosemary D. MacDonald et Ash Ahmad*

Document de travail nº 7
Avril 1991

** Investissement Canada a passé un contrat avec la firme R.D. Hood Economics Inc. pour que celle-ci procède à une analyse préliminaire des incidences d'un accord de libre-échange nord-américain sur les investissements. David Swimmer a prêté son assistance à Ron Hood pour la réalisation de l'analyse statistique détaillée.*

Prière d'adresser tout commentaire à :

Emmy Verdun
Directrice du Groupe des politiques sur l'investissement
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9603

Also available in English.

Les opinions exprimées dans ces documents de travail ne reflètent pas nécessairement celles d'Investissement Canada ou du gouvernement fédéral. Vous trouverez à la fin du présent ouvrage des renseignements portant sur les documents de travail publiés dans le cadre de cette série, et sur la façon d'obtenir des exemplaires des titres qui sont encore disponibles.

TABLE DES MATIÈRES

CHRONOLOGIE DES ÉVÉNEMENTS PRÉPARATOIRES AUX NÉGOCIATIONS D'UN ALÉNA

SOMMAIRE i

INTRODUCTION 1

LES FAITS : DONNÉES ÉCONOMIQUES DE BASE 5

LES FAITS : DONNÉES COMMERCIALES 13

Données commerciales relatives à la concurrence Canada–Mexique pour le marché américain 17

Données commerciales relatives aux importations canadiennes en provenance du Mexique 25

Données commerciales relatives aux exportations canadiennes vers le Mexique 33

Données sur le commerce intrasociétés 34

LES FAITS : DONNÉES SUR LES INVESTISSEMENTS 38

Politique mexicaine en matière d'investissement étranger 40

Politique américaine en matière d'investissement étranger 47

Politique canadienne en matière d'investissement étranger 49

Dispositions concernant les investissements aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis 54

Résumé des politiques en matière d'investissement étranger 54

Conséquences de la mondialisation et du libre-échange sur les investissements commerciaux 55

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS 58

ANNEXE A : NOTES RELATIVES AUX TABLEAUX ET AUX SOURCES DE DONNÉES 63

ANNEXE B : THÉORIE DE LA RÉORIENTATION ET DE LA CRÉATION DE COURANTS COMMERCIAUX ET D'INVESTISSEMENTS 67

ANNEXE C : LA RÉGLEMENTATION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER AU MEXIQUE 73

SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL D'INVESTISSEMENT CANADA 95

Chronologie des événements préparatoires aux négociations d'un ALÉNA

10 juin 1990
Les présidents Bush et Sannelinannexes annoncent qu'ils ont chargé leurs administrations respectives d'entreprendre les consultations préparatoires à la négociation d'un accord général de libre-échange. Cet accord comprendrait notamment l'élimination progressive et complète des obstacles aux échanges; la protection accordée aux droits de propriété intellectuelle; l'établissement de procédures pour le règlement des différends; et les moyens d'améliorer et d'accroître le flux des investissements et les échanges de produits et services entre les deux pays.

8 août 1990
Dans leurs recommandations aux présidents américain et mexicain, le ministre du Commerce du Mexique, Jaime Serra Puche, et le conseiller commercial américain, Carla Hills, indiquent que les deux pays devraient engager des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange.

21 août 1990
Dans une lettre adressée au président Bush, le président Salinas propose officiellement l'ouverture des négociations pour un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique.

24 septembre 1990
Le ministre du Commerce extérieur, John C. Crosbie, annonce la décision du gouvernement du Canada de participer à des échanges de vues préliminaires avec le Mexique et les États-Unis en vue de préparer des négociations ultérieures portant sur un accord de libre-échange trilatéral.

26 septembre 1990
Le président Bush informe le Comité sénatorial des finances et la Commission du budget de la Chambre des représentants de la proposition du Mexique concernant l'ouverture de négociations visant à créer une zone de libre-échange. Cette notification permet d'entreprendre un processus d'autorisation accéléré. Les comités de la Chambre des représentants et du Sénat disposent de 60 jours de séance pour approuver ce processus accéléré. Si cette autorisation est obtenue, l'accord commercial négocié doit être approuvé ou rejeté par le Congrès, et ce, sans modification.

Parallèlement, le président Bush informe les comités du Sénat et de la Chambre des représentants que le Canada s'est montré intéressé à entreprendre des discussions exploratoires avec les États-Unis et le Mexique pour parvenir à un accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

5 février 1991

Le premier ministre Mulroney, ainsi que les présidents Bush et Salinas font connaître leur décision de donner suite à un ALÉNA dont l'objectif sera d'éliminer progressivement les obstacles au flux des investissements et aux échanges de biens et de services, d'assurer la protection des droits de propriété intellectuelle, et d'établir un mécanisme de règlement des différends qui soit à la fois juste et efficace.

Le président Bush informe officiellement la Commission du budget de la Chambre des représentants et le Comité sénatorial des finances de la demande du Canada de prendre part à des négociations trilatérales portant sur un accord de libre-échange nord-américain. Cette notification est à l'origine d'un autre processus d'autorisation accéléré de 60 jours.

SOMMAIRE

Le présent rapport fournit des données détaillées sur le commerce et l'investissement permettant de mieux comprendre les débouchés et les défis que représente un accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). En outre, il nous éclaire sur un certain nombre de questions clés qui ont été soulevées au sujet de cet accord dont les termes restent encore à définir.

L'une des questions les plus fondamentales consiste à savoir si un accord de libre-échange entre deux pays très avancés (les États-Unis et le Canada) et un pays très nettement en voie de développement (le Mexique) peut également se révéler équitable. C'est pourquoi le document débute par un bref aperçu des raisons pour lesquelles il est dans l'intérêt du Canada de participer à un libre-échange trilatéral.

Sources des possibilités commerciales et d'investissement au Mexique

De nombreux Canadiens semblent croire que le libre-échange avec le Mexique bénéficiera aux travailleurs mexicains au détriment des travailleurs canadiens. Le niveau des salaires mexicains représente environ un dixième de celui des salaires canadiens. Cependant, la plupart des importations canadiennes en provenance du Mexique entrent déjà au pays en franchise de douane ou sont assujetties à des droits relativement bas. En fait, le Canada importe actuellement un volume considérable de produits de pays en voie de développement, où les salaires sont faibles, pour le plus grand bien des consommateurs canadiens et sans conséquences graves pour l'industrie canadienne. Au contraire, de tels échanges diminuent les coûts de production et aident le Canada à être plus concurrentiel au chapitre des emplois hautement spécialisés et à salaires élevés.

À l'instar des « sept dragons »[1] de la région de l'Asie et du Pacifique, le Mexique a adopté une politique de marché orientée vers l'extérieur. Depuis le milieu des années 1980, le Mexique procède à l'élimination des politiques protectionnistes des gouvernements antérieurs. Sa volonté de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis et le Canada s'avère l'aboutissement d'une série de mesures radicales et unilatérales destinées à propulser le Mexique sur un marché international hautement compétitif. Par conséquent, le Mexique devrait connaître une croissance rapide.

En réalité, les changements que connaît l'économie mondiale ne constituent pas un jeu à somme nulle, c'est-à-dire que les gains d'un pays ne sont pas normalement réalisés aux dépens d'un autre. Il semble que le Mexique ait le plus à gagner d'un accord de

[1] Hong Kong, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour, la Corée du Sud, Taïwan et la Thaïlande.

aux dépens d'un autre. Il semble que le Mexique ait le plus à gagner d'un accord de libre-échange avec les États-Unis et le Canada, surtout parce qu'il se situe au bas de l'échelle des revenus et qu'il possède d'énormes richesses inutilisées ou sous-utilisées. Le niveau de vie du Mexique ne commencera à s'approcher de ceux observés dans le reste de l'Amérique du Nord que si le pays se spécialise dans les secteurs où il a un avantage relatif et que s'il dépend des importations pour répondre à bon nombre de ses besoins industriels et de consommation. En fait, ses importations s'accroîtront très vite, plus rapidement encore que ses exportations. Il faudra en outre que l'investissement et le capital étrangers augmentent considérablement, à la fois pour favoriser le renforcement de sa propre économie et pour équilibrer le déficit de ses comptes courants.

Tels sont les facteurs qui sous-tendent les possibilités commerciales et d'investissement pour le Canada (et les États-Unis) à la suite d'une libéralisation des échanges avec le Mexique. Nous ne devons pas nous laisser aveugler par les faibles salaires. Le niveau des salaires au Mexique est peu élevé, car la productivité mexicaine est très inférieure à la nôtre. Le défi auquel nous faisons face est de veiller à ce que notre propre productivité se maintienne parmi les plus élevées du monde. Un ALÉNA contribuera à l'atteinte de cet objectif; le rôle qu'il jouera à ce chapitre sera peut-être modeste au début, mais il s'accroîtra au fur et à mesure que nos liens avec le Mexique se resserreront.

Énormes avantages potentiels pour le Canada

La productivité sera fonction des économies d'échelle et des autres gains réalisés à mesure que les entreprises canadiennes s'organiseront pour desservir un marché de 360 millions de personnes. À la suite de l'entrée en vigueur d'un ALÉNA, le Canada se concentrera davantage sur les emplois hautement spécialisés et à salaires élevés, domaine dans lequel nous jouissons d'un avantage relatif. Fort de son abondante main-d'œuvre peu spécialisée, le Mexique mettra pour sa part l'accent sur les activités à fort coefficient de main-d'œuvre. Les entreprises des trois pays participant à l'accord seront plus efficaces, et les consommateurs bénéficieront d'un plus grand choix de produits et de services, à meilleur prix.

Dans la mesure où ces avantages ne peuvent être obtenus que par une restructuration industrielle, certains entrepreneurs et employés des États-Unis, du Canada et du Mexique se trouveront devant des ajustements difficiles. Il y aura inévitablement des gagnants et des perdants au niveau individuel. Les pertes peuvent toutefois être réduites au minimum à l'aide de programmes de transition et de dispositions spéciales incluses dans l'accord lui-même. Il s'agit là d'une raison importante pour laquelle le Canada doit être présent à la table des négociations en compagnie du Mexique et des

États-Unis; en effet, nous devons promouvoir nos intérêts au même titre que nos voisins du Sud feront valoir les leurs.

La tâche qui nous attend sera ardue, tant sur le plan de la négociation d'un accord trilatéral que sur celui de la préparation en vue de sa mise en œuvre. Les Canadiens doivent reconnaître que les possibilités à long terme du libre-échange avec le Mexique sont énormes, même si la perspective immédiate d'une telle éventualité n'est peut-être pas irrésistible étant donné que le volume des échanges entre les deux pays est limité. Le Mexique pourrait bien devenir l'équivalent nord-américain de la Corée du Sud ou de la Thaïlande. Par contre, ces possibilités potentielles ne se réaliseront que si le Canada établit au Mexique les mêmes liens d'affaires que ceux qui ont rendu le commerce avec les États-Unis tellement profitable. Compte tenu des différences culturelles et des distances, il faudra déployer encore plus d'efforts pour nouer et entretenir des liens avec le Mexique.

En premier lieu, les milieux d'affaires devront recueillir et assimiler des données sur les liens existant entre le Mexique, le Canada et les États-Unis sur le plan du commerce et des investissements. Il est important que ces données soient réunies de façon très détaillée pour que chaque entreprise puisse prendre conscience des enjeux.

À cette fin, Investissement Canada a entrepris une analyse complète des exportations canadiennes et mexicaines vers les États-Unis et des exportations du Mexique au Canada. L'analyse est suffisamment détaillée pour permettre aux entreprises de déterminer quels sont leurs concurrents dans leurs secteurs d'activité respectifs. Une telle analyse permet également une meilleure compréhension des conséquences du libre-échange nord-américain sur l'investissement, compréhension essentielle compte tenu de la complémentarité croissante du commerce et de l'investissement étranger.

Secteurs sensibles : chevauchement potentiel des marchés

L'analyse d'Investissement Canada prête une attention particulière à la concurrence que se livrent le Canada et le Mexique sur le marché américain, car c'est là où les intérêts canadiens seront le plus menacés dans un premier temps, que le Canada participe ou non aux négociations.

L'analyse détaillée présentée dans ce rapport montre que presque toutes les exportations canadiennes vers les États-Unis peuvent être caractérisées de la façon suivante :

- n'ont pas d'équivalent mexicain (p. ex., l'aluminium);

- ont un équivalent mexicain, mais qui est déjà assujetti à des droits de douane américains très faibles sur les importations en provenance du Mexique;

- ont un équivalent mexicain, et les droits de douane américains sont relativement les mêmes pour les exportations canadiennes et mexicaines.

Ainsi, pour une grande partie des exportations canadiennes vers les États-Unis, la nouvelle concurrence qui serait attribuable à l'Accord de libre-échange nord-américain n'aura pas une aussi grande incidence que prévu.

Toutefois, le Canada et le Mexique se feront concurrence sur plusieurs marchés américains. Dans certains secteurs importants (les industries de l'automobile, de l'acier, du textile et du vêtement), la concurrence est déjà intense et augmentera à la suite de l'introduction du libre-échange. Cependant, même dans les secteurs de chevauchement, un ALÉNA ne fera qu'officialiser une tendance déjà bien établie.

Les « *maquiladoras* »[2], précurseurs du libre-échange

Depuis plus de deux décennies, des entreprises américaines et étrangères (y compris quelques sociétés canadiennes) investissent beaucoup et de plus en plus dans les *maquiladoras* du Mexique. Cela a permis à ces entreprises d'employer des travailleurs mexicains dans des usines d'assemblage et d'éviter de payer des droits de douane sur les biens importés. En fait, les *maquiladoras* ont été les précurseurs du libre-échange en Amérique du Nord.

Deux aspects de ces activités méritent que l'on s'y arrête de façon particulière. Premièrement, si les entreprises investissent dans les *maquiladoras*, c'est dans l'espoir de réaliser des bénéfices par suite d'une meilleure utilisation de la main-d'œuvre. Au lieu de mener toutes leurs activités dans un cadre de travail aux salaires élevés, les entreprises canadiennes et américaines s'efforcent de plus en plus de séparer les emplois hautement spécialisés de ceux qui exigent peu de qualifications. Cette pratique est courante dans tous les pays à hauts salaires, et le Japon, en particulier, a remporté un grand succès dans ce domaine. À moins que l'Amérique du Nord n'emboîte le pas, d'autres pays accapareront tout simplement nos marchés traditionnels.

---

[2] Par « *maquiladoras* », on entend généralement les usines d'assemblage associées à la fabrication de produits d'exportation ou à l'assemblage secondaire. L'industrie des *maquiladoras* (ou sous contrôle de douane) a été créée en 1965 dans le cadre du programme mexicain d'industrialisation frontalière. Conçues pour favoriser l'implantation d'installations de fabrication étrangères, les *maquiladoras* exonèrent les entreprises installées au Mexique des droits sur les produits importés utilisés dans l'assemblage des produits d'exportation.

Deuxièmement, les *maquiladoras* contribuent au commerce intrasociétés. Quelque 20 % du commerce entre les États-Unis et le Mexique découle des échanges intrasociétés, et ce pourcentage devrait augmenter rapidement. Dans le cas du commerce entre les États-Unis et le Canada, environ la moitié est attribuable à ce genre d'échanges. Il serait donc souhaitable, sinon nécessaire, d'établir des liens entre sociétés de part et d'autre de la frontière, liens qui font terriblement défaut entre le Mexique et le Canada. En fait, une des principales conclusions du présent document est que le Canada devra effectuer des investissements directs au Mexique s'il espère profiter du potentiel d'exportation d'une économie mexicaine en pleine expansion.

Réglementation mexicaine s'appliquant aux investissements étrangers

Étant donné que l'investissement international est un complément essentiel du commerce, le document présente une analyse approfondie de la réglementation mexicaine s'appliquant aux investissements étrangers. Depuis 1985, les règlements à ce chapitre ont été grandement libéralisés. Les possibilités de participation des entreprises étrangères à l'économie mexicaine sont désormais très importantes. En fait, le Mexique cherche à encourager l'investissement étranger, et cela constitue la principale raison pour laquelle il veut conclure un accord de libre-échange nord-américain. Les négociations commerciales pourraient entraîner une libéralisation accrue de l'investissement, car, comme l'illustre le rapport, les conditions au Mexique restent beaucoup moins favorables qu'au Canada ou aux États-Unis.

Les appréhensions que suscitent les importations mexicaines sont largement injustifiées

La présente analyse fournit également un nombre considérable de données portant sur les importations canadiennes en provenance du Mexique. Le Canada importe des moteurs et des pièces de véhicules automobiles; du matériel et des pièces pour les télécommunications sonores, la radio et la télévision; du matériel de bureau et de traitement numérique; des métaux précieux, des alliages et d'autres métaux; et du pétrole brut. La plupart de ces importations, qui représentent plus des deux tiers des importations totales en provenance du Mexique, sont assujetties à des droits de douane nuls ou quasi nuls. Ces importations ne seront pratiquement pas touchées par un accord de libre-échange.

Par contre, le dernier tiers des importations en provenance du Mexique pourraient pour leur part être considérablement affectées. Les données sur les importations et les tarifs démontrent qu'un large éventail d'importations mexicaines sont assujetties à des

tarifs douaniers canadiens très élevés. Par exemple, les importations mexicaines de textile, de vêtements et de chaussures sont soumises à des droits de douane dépassant 20 %. La libéralisation du commerce avec le Mexique en ce qui concerne ces produits et un certain nombre d'autres pourrait entraîner une plus grande concurrence avec la production nationale ou les importations de pays tiers (c.-à-d. de pays qui ne participent pas à l'accord de libre-échange trilatéral.

Pourtant, un certain nombre de facteurs réduisent ce risque au minimum. D'abord, la production canadienne qui fait concurrence aux importations mexicaines assujetties à des tarifs douaniers élevés ne représente que 5 % du produit intérieur brut du Canada. Ensuite, les importations similaires en provenance de pays tiers sont 16 fois plus importantes que celles en provenance du Mexique qui sont soumises à des droits élevés. Enfin, on peut s'attendre à ce que l'accord de libre-échange comporte des dispositions prévoyant une mise en œuvre prolongée et une longue période de transition. Le Canada perdrait beaucoup si la peur du risque l'empêchait de tirer parti des débouchés que représente la création d'une zone de libre-échange nord-américain et de relever les défis qu'elle pose.

En guise de conclusion

Dans leur analyse, les auteurs concluent que le libre-échange nord-américain exige que le Canada investisse dans son avenir. L'accroissement des exportations canadiennes vers le Mexique et une plus grande ouverture aux exportations mexicaines au Canada et aux États-Unis s'accompagneront d'une augmentation de l'investissement trilatéral. Pour réaliser de nouveaux gains de productivité et créer des emplois, les Canadiens doivent être prêts à investir davantage tant au Canada qu'à l'étranger. Toute stratégie commerciale visant à exploiter les perspectives offertes par l'Amérique latine doit reposer sur une stratégie d'investissement.

INTRODUCTION

Le Canada, les États-Unis et le Mexique devraient entreprendre des négociations officielles menant à un accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) au printemps de 1991. Des groupes de travail ont été formés, et les consultations sont déjà bien entamées, ce qui accélère le processus. Les gouvernements qui y participent souhaitent que les négociations progressent rapidement, et les optimistes prédisent qu'un accord général de libre-échange pourrait en principe être conclu dès la fin de 1991.

Qu'entend-on par « accord général » ? D'abord et avant tout, un ALÉNA ne serait pas un simple prolongement ou élargissement de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ). L'ALÉ a été élaboré en fonction des relations et des intérêts particuliers qui lient le Canada et les États-Unis. Les principes sous-jacents à l'ALÉ devraient toutefois servir de guide lors des négociations de l'ALÉNA. L'ALÉNA et l'ALÉ devront être complémentaires sur bien des points importants, notamment en ce qui concerne les règles d'origine et les dispositions relatives au règlement des différends. Tout devra être fait pour que l'on évite d'adopter l'approche dite « en étoile », où les accords bilatéraux entre les États-Unis et le Canada, et entre les États-Unis et le Mexique donneraient finalement un avantage net aux États-Unis.

La participation du Mexique présente d'autres relations et intérêts particuliers. Le libre-échange trilatéral entre les trois pays doit être dominé par le statut de pays en voie de développement du Mexique et la structure d'économie de marché qui s'est révélée si fructueuse au Canada et aux États-Unis. Évidemment, les liens économiques Mexique–États-Unis sont beaucoup plus forts que les liens Mexique–Canada. Néanmoins, il est dans l'intérêt des trois pays de créer le marché le plus vaste du monde (un marché de 360 millions de personnes comparé à celui de 320 millions de consommateurs de la Communauté européenne). Parmi les avantages d'une participation canadienne à l'ALÉNA, on note l'accroissement des débouchés à l'exportation résultant d'une économie mexicaine en pleine expansion.

Malgré tout, cette référence aux perspectives de croissance phénoménale du Mexique fait trembler bien des Canadiens. Certains craignent en effet qu'elle ne soit à l'origine de nombreuses pertes d'emplois au Canada. De fait, les non-partisans de l'ALÉNA proposé imaginent le Canada et les marchés canadiens aux États-Unis inondés de produits mexicains, la grande menace étant, naturellement, le bas niveau des salaires mexicains.

Le changement dérange les pratiques depuis longtemps établies; par conséquent, les personnes qui se sentent le moins capables d'y faire face (ou celles qui prétendent être leurs porte-parole) résistent à toute évolution. D'autres gens au Canada et aux États-Unis

sont certains que leurs entreprises peuvent égaler, voire surpasser, celles des autres pays, et ce, même si les forces de la concurrence mondiale sont extrêmement exigeantes. Le Canada et les États-Unis jouissent de niveaux de productivité globale supérieurs à ceux de tout autre pays du monde.

Cependant, les avantages d'un accord de libre-échange entre un pays en voie de développement où le niveau des salaires est bas et deux pays industrialisés où les salaires sont élevés n'ont à peu près rien à voir avec une concurrence acharnée. La perspective de somme nulle, selon laquelle on suppose que la croissance d'un pays s'effectue aux dépens d'un autre pays, repose sur une compréhension tout à fait erronée du fonctionnement du système économique mondial. La libéralisation progressive du système d'échanges internationaux depuis la Seconde Guerre mondiale a mené à des avantages croissants pour toutes les parties prenantes.

Depuis le milieu des années 1980, le Mexique a ouvert son économie et a procédé à sa déréglementation : il a adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le *GATT*), a réduit considérablement ses tarifs douaniers et a aboli son système de prix officiels, ainsi que la plupart des licences d'importation. À la fin de 1990, le Mexique avait privatisé ou démantelé 722 de ses 1 155 entreprises nationalisées, et les restrictions sur les investissements étrangers avaient été grandement assouplies. En fait, l'investissement de capitaux étrangers est l'un des tout premiers avantages que l'on entend retirer d'un accord de libre-échange. La stratégie de développement économique du Mexique repose maintenant sur la promotion des exportations plutôt que sur la substitution des importations à la production locale.

Avec ces réformes s'est ouverte la perspective d'une croissance considérable pour le Mexique, semblable à celle qu'ont connue la Corée du Sud et plusieurs pays asiatiques. Le Mexique dispose après tout d'un revenu moyen par habitant équivalant à au plus un dixième de celui des Américains ou des Canadiens. L'amélioration du niveau de vie dans ce qui est actuellement un pays du Tiers-Monde ne compromettra pas celui que connaît le reste de l'Amérique du Nord. Au contraire, tout comme la technologie mène à une amélioration de la productivité et de la qualité de l'emploi, une meilleure utilisation des ressources du Mexique créera de nouveaux débouchés pour la spécialisation, le commerce et les investissements aux États-Unis et au Canada. Compte tenu de l'évolution mondiale et de la détermination évidente des États-Unis et du Mexique de libéraliser leurs échanges, on procédera à d'inévitables ajustements sectoriels, que le Canada participe ou non au libre-échange. En collaborant à l'élaboration des conditions dans lesquelles le libre-échange trilatéral sera introduit, le Canada s'assure que ses intérêts sectoriels peuvent être pris en considération. L'échelonnement des réductions tarifaires, les régimes d'exception s'appliquant à certains secteurs, les règles d'origine, la protection des programmes d'aide industrielle et, enfin, d'autres composantes d'un ALÉNA pourront être conçus pour

faciliter les ajustements sectoriels. Il est clairement dans l'intérêt du Canada de participer aux négociations sur le libre-échange trilatéral.

Cette assertion est beaucoup plus qu'une profession de foi. Elle repose sur des faits se rapportant aux trois pays concernés, notamment les niveaux de compétence de leur main-d'œuvre et les richesses naturelles qu'ils possèdent. Elle est également fondée sur une compréhension profonde des flux commerciaux et des investissements, et des facteurs qui ont un effet sur ces flux, à long terme. Les conséquences de la libéralisation du commerce sont bien comprises par les économistes et les chefs de file du monde des affaires, qui, à quelques exceptions près, appuient sans réserve la mise en œuvre d'un ALÉNA. Il ressort d'un récent sondage que 90 % des membres de l'Association des manufacturiers canadiens favorisent la participation du Canada à des négociations trilatérales, et que presque la moitié d'entre eux prévoient que de nouveaux débouchés commerciaux pour leurs entreprises résulteront d'un ALÉNA. Un tel accord n'aboutira pas à un résultat à somme nulle. Au contraire, chacun des trois pays devrait en tirer des avantages importants.

Il ne fait aucun doute que le Mexique en sera le principal bénéficiaire, ne serait-ce qu'à cause du chemin qu'il devra parcourir avant de pouvoir atteindre le niveau de vie que connaissent le Canada et les États-Unis. Un ALÉNA aidera considérablement le Mexique dans sa transition du statut de pays en développement à celui de pays développé, et de pays à bas niveaux de salaires à un pays à salaires élevés. Au cours de cette transition, les importations mexicaines croîtront plus rapidement que ses exportations. En tant que l'une des plus grandes nations commerciales du monde, et à titre de partenaire de l'accord commercial, le Canada jouira d'une position privilégiée sur ce marché d'exportation à croissance rapide. D'ici à la fin du siècle, le Mexique comptera plus de 100 millions d'avides consommateurs.

On obtient une autre perspective quand on envisage les négociations commerciales entre le Canada, les États-Unis et le Mexique dans l'optique de la dichotomie Nord–Sud et, plus généralement, dans le contexte de la mondialisation des économies nationales. Le Mexique est un pays pauvre qui s'efforce de maîtriser l'important fardeau de sa dette extérieure et la croissance rapide de sa population. Après de nombreuses années d'interventions massives de l'État et de politiques économiques inopérantes, y compris de sévères restrictions à l'égard des investissements étrangers, le Mexique a adopté, au cours des dernières années, une nouvelle philosophie de développement. Il a démontré sa volonté de mettre en application les mesures radicales d'ajustements structurels que recommandaient depuis longtemps le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale.

La réussite du Mexique est cruciale, aussi bien pour son propre bien-être que pour la preuve qu'il fait que les mesures d'ajustements structurels adoptées peuvent fonctionner. La réussite de Singapour, de la Corée du Sud, de Taïwan, de Hong Kong, de la Thaïlande, de la Malaisie et, de façon encore plus spectaculaire, du Japon contraste éloquemment avec la stagnation ou les reculs enregistrés par les pays socialistes ou protectionnistes (le Viêt-Nam et les pays du Bloc de l'Est en général). Cependant, malgré ces succès, certains États du Tiers-Monde se demandent toujours dans la plus grande perplexité quelles solutions adopter pour résoudre les problèmes immémoriaux du développement. À tort, leurs résultats économiques décevants sont souvent attribués aux directives impraticables émanant de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international. Le Mexique, tout comme l'Indonésie et un petit nombre de nouveaux pays industrialisés (NPI), fait la preuve que ces mêmes directives peuvent être appliquées avec succès.

Le Canada, ainsi que les États-Unis et d'autres pays industrialisés membres du Groupe des sept (G7) ont des intérêts importants dans l'éclosion du développement encore fragile du Mexique. Une partie de cet intérêt est purement personnelle, compte tenu des meilleures perspectives économiques que cela offrirait aux trois membres de l'ALÉNA. Mais il y a d'autres dimensions à cet intérêt et d'autres arguments que le simple égoïsme. L'aide officielle canadienne au développement, par exemple, s'élève à environ 2,5 milliards de dollars annuellement; tant que les conditions de vie dans les pays du Tiers-Monde ne s'amélioreront pas, le Canada sera appelé à accroître davantage sa contribution à ce chapitre. De plus, l'extrême pauvreté que l'on observe en Amérique latine et ailleurs dans le monde amplifie le problème des réfugiés. Même le problème de la drogue en Amérique du Nord serait lié aux disparités Nord–Sud. Dans tous ces cas, les intérêts du Canada dans une zone de libre-échange trilatéral avec les États-Unis et le Mexique ne peuvent être quantifiés.

LES FAITS : DONNÉES ÉCONOMIQUES DE BASE

Quels sont les faits susceptibles de nous renseigner sur les conséquences du libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique? On est évidemment tenté de se référer immédiatement aux données sur le commerce et sur les investissements ou à celles sur les salaires. Il est cependant intéressant de situer l'ALÉNA proposé dans un certain contexte. On trouvera ci-après une brève synthèse de quelques faits majeurs qui caractérisent les trois pays.

L'information démographique est un excellent point de départ, étant donné que les niveaux de population et les taux de croissance sont des facteurs importants pour évaluer le potentiel commercial entre les pays. Dans cette perspective, le Canada peut être considéré comme le petit voisin. Comme il compte une population de seulement 26 millions d'habitants (comparativement aux 250 millions des États-Unis et aux 85 millions du Mexique), son importance ne repose pas sur un facteur d'ordre démographique, mais plutôt sur sa puissance économique. En effet, le produit intérieur brut (PIB) du Canada est presque trois fois celui du Mexique. Par ailleurs, en tant que membres du G7, le Canada et les États-Unis ont un rôle influent sur l'économie mondiale.

Il est évident que, compte tenu de sa population et de son PIB, le Mexique présente un niveau de vie de beaucoup inférieur à celui du Canada ou des États-Unis. Alors que le PIB par habitant au Canada et aux États-Unis s'établit à environ 21 000 $ US, il s'élève à moins de 2 000 $ US au Mexique. C'est cette différence criante qui, même si elle n'était que partiellement comblée, ouvre des perspectives d'enrichissement et de création d'échanges pour tous les pays participants à un ALÉNA. En fait, la comparaison des PIB par habitant n'est pas réellement révélatrice du potentiel : la concentration de la richesse au Mexique signifie que le revenu moyen d'une famille est considérablement inférieur à un dixième de la moyenne au Canada ou aux États-Unis.

Il est certain que l'importance du Mexique s'accroîtra. Au cours des années 1960 et 1970, la population mexicaine a augmenté au rythme annuel d'environ 3 %. En conséquence, la population du Mexique est beaucoup plus jeune que celle du reste de l'Amérique du Nord. Ce taux de croissance démographique a considérablement ralenti au cours des années 1980, pour se situer à environ 2 % à la fin de la décennie. Néanmoins, il reste deux fois supérieur au taux de croissance du Canada et des États-Unis. Les Canadiens éprouvent des difficultés à concevoir que la ville de Mexico puisse compter, à elle seule, plus de 20 millions d'habitants.

Alors que le taux de croissance démographique du Mexique est deux fois plus élevé que celui du Canada et des États-Unis, son taux de croissance économique, entre 1980 et 1987, n'était que de 0,5 % par année, comparativement aux taux d'environ 3 %

du reste de l'Amérique du Nord. Depuis les réformes économiques du milieu des années 1980, le Mexique a considérablement renforcé sa production industrielle. Cependant, l'effondrement des prix mondiaux du pétrole en 1986 et les difficultés d'adaptation du pays aux règles de l'économie de marché ont influé sur sa croissance globale qui continue d'être décevante. L'inflation se situe aux alentours de 30 %, ce qui se compare très désavantageusement avec l'objectif d'un taux d'inflation peu élevé fixé par la Banque du Canada et la *US Federal Reserve*. La lente croissance économique du Mexique est attribuable, du moins partiellement, aux effets déstabilisateurs que l'inflation — et l'hyperinflation — ont eus sur l'économie. Pour la première fois depuis plus de 10 ans, on a enregistré, en 1990, une croissance du PIB supérieure à celle de la population.

Malgré tous ces problèmes, il y a tout lieu de croire que le taux de croissance économique du Mexique progressera rapidement à l'avenir. Les politiques structurales en vigueur actuellement sont favorables à la libre entreprise, notamment aux investissements commerciaux étrangers. La valeur cumulative des investissements étrangers au Mexique s'est multipliée presque par quatre au cours de la dernière décennie. Un ALÉNA stimulera grandement l'intérêt des étrangers envers le Mexique, ne serait-ce que parce que la conclusion d'un tel accord aidera à consolider les réformes déjà introduites sous les gouvernements de MM. de la Madrid et Salinas. La dette extérieure du Mexique, qui s'élevait à 93 milliards de dollars US en 1990, n'est plus suspendue au-dessus de l'économie mexicaine comme une épée de Damoclès; de fait, les dettes extérieures du Canada et des États-Unis dépassent considérablement celle du Mexique. D'autre part, la valeur ajoutée par les industries mexicaines dans le cadre du programme des *maquiladoras*, qui est passée de 772 millions de dollars en 1980 à 2,3 milliards de dollars en 1988, constitue un bon indicateur du potentiel du Mexique. La valeur douanière des importations américaines dans le cadre du programme des *maquiladoras* a augmenté au taux annuel composé de près de 20 %. Le tableau 1 montre la valeur ajoutée, selon le secteur, et la valeur totale des exportations des *maquiladoras* entre 1986 et 1989.

Par « *maquila* » ou « *maquiladora* », on entend généralement une usine d'assemblage associée à la fabrication de produits d'exportation ou à l'assemblage secondaire. La *maquiladora*, ou industrie sous contrôle de douane, a été créée en 1965 dans le cadre du programme mexicain d'industrialisation frontalière. Ce programme, qui exonère les entreprises mexicaines des droits sur les produits importés utilisés dans les activités d'assemblage aux fins d'exportation, avait été mis en place pour attirer les manufacturiers étrangers. Ne s'appliquant, à l'origine, qu'à une zone de 20 kilomètres le long de la frontière américano-mexicaine, il est aujourd'hui disponible dans presque la totalité de l'intérieur du Mexique. Le gouvernement américain a un programme complémentaire, en vertu duquel aucun droit de douane n'est perçu sur la valeur des pièces fabriquées aux États-Unis, mais incorporées dans des produits importés du

Tableau 1
Exportations des *maquiladoras*

Valeur totale des exportations				Industrie	Valeur ajoutée aux exportations			
1986	1987	1988	1989		1986	1987	1988	1989
en millions de $ US					en millions de $ US			
43	44	57	70	Transformation des produits alimentaires	11	16	23	32
360	410	468	567	Textiles, vêtements	84	101	128	183
67	78	102	160	Chaussures et articles de cuir	17	20	28	46
145	255	414	573	Pièces d'ameublement, bois, métal	55	78	127	156
6	18	38	55	Produits chimiques	4	10	18	22
1 622	2 086	2 850	3 389	Matériel de transport	307	381	596	725
73	116	169	184	Matériel et outils non électriques	25	28	37	47
1 265	1 309	1 694	2 096	Équipement, matériels électriques et électroniques	270	283	382	477
1 397	1 847	2 877	3 492	Accessoires, matériels électriques et électroniques	315	393	586	765
135	152	264	336	Articles de sport, jouets	41	44	66	100
450	681	1 087	1 369	Autres secteurs manufacturiers	117	191	283	407
82	111	127	204	Services	49	51	63	88
5 645	7 107	10 147	12 495	Total	1 294	1 596	2 337	3 048
11,1	25,9	42,8	23,1	Taux de croissance (%)	2	23	46	30

Source : Banque du Mexique.

Mexique. En fait, les droits de douane ne sont perçus que sur la valeur ajoutée au Mexique, laquelle est souvent peu élevée compte tenu des bas salaires dans ce pays. Actuellement, plus de 2 000 *maquiladoras* sont des filiales mexicaines d'entreprises américaines. Un grand nombre de ces entreprises américaines se spécialisent dans la production d'appareils électriques et électroniques, de matériel de transport, de textiles et de vêtements. Jusqu'à présent, seules neuf sociétés canadiennes possèdent des *maquiladoras*.

L'exemple des *maquiladoras* est intéressant, car elles constituent le précurseur du libre-échange nord-américain. Cette référence présente également de l'intérêt dans le contexte de la controverse que soulèvent les coûts peu élevés de la main-d'œuvre et, compte tenu de la proximité du marché américain, des privilèges que ces bas salaires sont censés donner aux *maquiladoras* au désavantage des fabricants canadiens et américains. Il s'agit là de la plus répétée de toutes les craintes exprimées par les opposants aux négociations avec le Mexique. On peut aussi arguer qu'elle est en grande partie sans fondement. Une explication s'impose.

La main-d'œuvre mexicaine non spécialisée ne touche généralement pas beaucoup plus que 60 ¢ de l'heure, alors que les travailleurs des *maquiladoras* (ou industries sous contrôle de douane) peuvent gagner environ 2 $ de l'heure, selon leur ancienneté dans leur entreprise (des primes considérables sont versées pour stabiliser la main-d'œuvre dans une entreprise, dans l'espoir de réduire les taux de roulement du personnel et les coûts de formation). Il n'est pas surprenant de constater que la comparaison des traitements mexicains avec les salaires canadiens ou américains amène les gens non experts en économie à penser qu'il existe un sérieux problème de concurrence; en effet, le salaire industriel moyen dans le secteur manufacturier au Canada est de 15 $ de l'heure. L'écart salarial qui existe entre le Canada et le Mexique est similaire à celui observé entre l'Allemagne et le Portugal.

Comme nous le verrons dans un chapitre ultérieur, le taux réel de droit de douane sur les importations canadiennes en provenance du Mexique ne se situe en moyenne qu'à 2,4 %. Ainsi, les droits d'entrée ou les droits de douane sur les importations en provenance du Mexique ne réduisent que très légèrement l'écart des taux salariaux entre les deux pays : de 2 ¢ au bas de l'échelle et de 5 ¢ au haut de l'échelle. Il est évident que les droits de douane canadiens actuels offrent peu de protection. C'est pourquoi une conversion à des droits nuls aurait un effet relativement faible sur le plan de la concurrence entre le Canada et le Mexique. Il en est de même en ce qui a trait à la concurrence sur le marché américain. La réduction des barrières non tarifaires, telles que les règlements se rapportant à la commercialisation et aux quotas, pourrait avoir des incidences importantes sur certains secteurs (p. ex., les boissons alcoolisées), mais, en

règle générale, la libéralisation du commerce aurait seulement de légères répercussions à court et à moyen terme sur la position concurrentielle du Canada.

Les gens qui émettent des commentaires sur le libre-échange négligent fréquemment de traiter de deux variables clés qui permettent aux pays riches à salaires élevés de commercer profitablement avec les pays pauvres à bas salaires. La première est le taux de change, qui constitue un mécanisme équilibrant les importations et les exportations.

> « L'important dans la concurrence internationale n'est pas de connaître le niveau de paiement de la main-d'œuvre locale en termes de pouvoir d'achat. Ce qui importe, c'est plutôt de savoir comment les coûts unitaires de production soutiennent la comparaison à l'échelle internationale, aux taux de change en vigueur. »[3]

La deuxième est la productivité ou la production par employé. Les salaires (et les revenus) sont élevés au Canada et aux États-Unis parce que la productivité globale est la plus élevée du monde. Par contraste, les salaires (et les revenus) sont bas au Mexique parce que la productivité des travailleurs mexicains est faible. Cet état de fait est attribuable à plusieurs facteurs, notamment au niveau de spécialisation peu élevé, à des installations et des machines inadéquates, et à une infrastructure sociale déficiente (p. ex., les routes, les télécommunications, etc.). Il faut aussi noter que les coûts de la main-d'œuvre représentent moins de 45 % de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier au Canada.

Aux taux de change en vigueur entre le peso mexicain et les dollars canadiens et américains, les coûts unitaires de la main-d'œuvre (qui sont le produit des taux salariaux horaires et du nombre d'heures de travail nécessaires à la production d'une unité) sont plus ou moins comparables dans les trois pays. Dans les industries où le Mexique possède un avantage, sa production et ses exportations augmenteront. De même, là où le Canada et/ou les États-Unis possèdent un avantage, leur production et leurs exportations s'accroîtront. Comme le Mexique a un excédent de main-d'œuvre qui est relativement peu spécialisée, ce sont généralement les industries où la valeur ajoutée et les salaires sont les plus bas qui y gagneront. Au Canada et aux États-Unis, les industries qui en sortiront gagnantes seront celles à forte valeur ajoutée et à salaires élevés. Un ALÉNA fournira l'occasion d'une collaboration stratégique entre des pays aux capacités de production différentes.

---

[3] Richard LIPSEY. *« Canada at the U.S.-Mexico Free Dance »*, commentaires, Institut C.D.-Howe, Toronto, août 1990.

> « Dans les faits, on associerait un pays, le Mexique, où la main-d'œuvre est abondante et les capitaux rares, à des pays qui possèdent une industrie technologiquement avancée et une population vieillissante, le Canada et les États-Unis. »[4]

De plus en plus, la qualité de la main-d'œuvre détermine la compétitivité d'un pays. À cet égard, le Canada et les États-Unis — comme nous l'avons mentionné ci-dessus — sont énormément en avance sur le Mexique. Bien que ce dernier investisse considérablement dans l'éducation et la formation de sa main-d'œuvre, il faudra encore beaucoup de temps avant qu'il ne puisse commencer à égaler les qualifications et les facultés d'adaptation de ses concurrents nord-américains. On ne doit cependant pas négliger pour autant le défi que représente, pour le Canada et les États-Unis, le maintien de leurs niveaux d'emplois très spécialisés, d'une part, et d'emplois de soutien complémentaires moins bien payés, d'autre part. Devant la concurrence accrue que leur livre un pays à bas niveau de salaires comme le Mexique, un ajustement leur sera nécessaire. Le Canada devra réaligner sa base industrielle en tenant compte de ses secteurs d'avantages comparatifs.

En fait, il y aura des coûts d'ajustement pour les trois pays, une condition *sine qua non* pour que des bénéfices puissent découler d'une libéralisation des échanges. Cet ajustement est cependant continu, et il résulte d'une série de facteurs divers tels que l'évolution de la demande des consommateurs, les progrès technologiques et l'adaptation des affaires aux pressions de la mondialisation. Chaque année, environ un tiers de la main-d'œuvre canadienne obtient ou quitte un emploi : certains travailleurs sont des nouveaux venus dans la population active, d'autres prennent leur retraite, et d'autres enfin — la plupart —, tentent d'obtenir de meilleures perspectives d'emploi. Au même titre que l'adaptation à l'ALÉ n'a eu qu'un léger effet sur l'adaptation de la main-d'œuvre au Canada, l'impact d'un ALÉNA à ce chapitre serait également mineur. Dans certains secteurs, les retombées pourraient être plus que marginales, tant au sens négatif qu'au sens positif du terme.

Bien sûr, il n'y a pas que les ressources humaines qui influent sur les échanges entre les pays. Près d'un tiers de la population économiquement active au Mexique reste tributaire de l'agriculture ou d'emplois ruraux connexes. Une telle proportion est bien plus élevée que celle qui existe au Canada ou aux États-Unis, pays dont les terres agricoles sont à la fois plus vastes et de meilleure qualité. Même si l'irrigation a amélioré le potentiel agricole du Mexique, les ressources hydrauliques y sont limitées. De plus, le

---

[4] Edward Neufeld, vice-président exécutif de la Banque Royale du Canada, lors d'une allocution prononcée devant le *National Economists Club*, Washington, février 1991.

Mexique pourrait devoir dépendre de plus en plus des importations de denrées alimentaires de base pour répondre aux besoins d'une population grandissante, d'une urbanisation croissante et d'une augmentation de la demande des consommateurs, provoquée par la hausse des revenus. Le Mexique importe du blé, du maïs et d'autres produits agricoles exportés par le Canada et les États-Unis. Il est certain que le Mexique se montre très concurrentiel pour ce qui est des légumes, mais, généralement, seulement pendant les neuf mois où la production nationale n'est pas disponible au Canada. Bref, il existe une complémentarité entre les trois pays dans le secteur des ressources agricoles.

Les réserves pétrolières sont également complémentaires. Le Mexique, qui possède des réserves de pétrole brut prouvées de plus de 56 milliards de barils, est devenu le cinquième plus important exportateur de pétrole au monde. De fait, par suite de l'interruption de la production de pétrole irakien en raison de la guerre du Golfe, le Mexique occupe maintenant le quatrième rang à ce chapitre (après l'Arabie Saoudite, l'Union soviétique et l'Iran). Le Canada, dont le même type de réserves se chiffre à 6 milliards de barils (sans compter le potentiel des sables pétrolifères), exporte sur le marché américain, bien que le centre et l'est du Canada soient partiellement dépendants du pétrole au large des côtes. Le Mexique et le Canada alimentent différents secteurs du marché américain, et le libre-échange aurait peu ou pas de conséquences sur les exportations énergétiques. Les États-Unis ont des réserves prouvées de 26 milliards de barils, lesquelles s'épuisent rapidement.

Dans le domaine des ressources minérales (autres ressources non renouvelables), les trois pays possèdent de riches et vastes réserves. Comme le Canada, le Mexique est un grand producteur de cuivre, de plomb, d'or, d'argent et de zinc. Contrairement au Mexique, le Canada est un grand producteur d'aluminium et de nickel. Le prix des minéraux est fixé par les bourses de marchandises internationales, et le Canada est considéré comme étant compétitif à l'échelle mondiale. La production de fer et d'acier est en voie de rationalisation dans de nombreux pays, dont le Canada, ce qui reflète une utilisation plus efficace des matériaux dans la consommation finale. Le Mexique et le Canada se font concurrence sur différents créneaux du marché américain de l'acier aux États-Unis, en partie à cause des coûts de transport.

Les ressources renouvelables autres que les produits agricoles comprennent la sylviculture et le tourisme. Le Mexique livre peu ou pas de concurrence au Canada dans les secteurs du bois de construction ou des pâtes et papiers. Un ALÉNA ouvrirait les marchés mexicains au Canada, sans doute aux dépens des producteurs scandinaves. Le tourisme est une industrie majeure pour les trois pays; on peut s'attendre à ce qu'un ALÉNA engendre encore plus de voyages intrarégionaux. Des accords touristiques bilatéraux existent déjà entre le Mexique et les États-Unis et entre le Mexique et le Canada. En 1989, 550 000 Canadiens se sont rendus au Mexique soit par affaires, soit

pour y passer leurs vacances. Au cours de la même année, 75 000 Mexicains sont venus au Canada.

Les données économiques ci-dessus ne font pas référence au secteur des services, ni au secteur manufacturier que l'on traite dans la section suivante, qui porte sur le commerce. Il devrait cependant être déjà évident qu'il y a peu à craindre du libre-échange entre deux pays riches à salaires élevés et un pays pauvre à bas salaires.

LES FAITS : DONNÉES COMMERCIALES

Les régimes d'échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont passablement similaires; cependant, il existe des différences marquées lorsqu'on les compare avec celui du Mexique. En partie à cause de leur longue participation au *GATT*, le Canada et les États-Unis ont des régimes d'échanges commerciaux transparents et des barrières tarifaires peu élevées. Immédiatement avant la mise en œuvre de l'ALÉ, les droits d'entrée moyens perçus au Canada sur les produits taxables étaient de 10,1 %, comparativement à un taux moyen d'environ 5 % aux États-Unis. Les droits de douane représentaient seulement 3,6 % du total des importations canadiennes. Conformément à l'ALÉ, tous les droits entre le Canada et les États-Unis seront supprimés d'ici le 1er janvier 1998. Ce processus s'effectuera en trois étapes; de manière générale, les droits s'appliquant aux produits agricoles et aux biens non durables produits par des industries à coefficient élevé de main-d'œuvre sont abolis plus rapidement que ceux se rapportant aux industries manufacturières de produits durables. L'abolition des droits peut être accélérée, et, jusqu'à maintenant, 430 demandes canadiennes, portant sur 2 200 articles, ont été reçues. Les demandes américaines sont également élevées. La première étape de l'élimination accélérée des droits, mise en œuvre le 1er avril 1990, portait sur 400 produits et sur des échanges bilatéraux dont la valeur atteignait 6 milliards de dollars. Une seconde étape de l'abolition accélérée des droits devrait entrer en vigueur le 1er juillet 1991.

Il vaut la peine de s'arrêter sur cet aspect de l'application de l'ALÉ. L'élimination accélérée des droits est probablement à la fois le seul et le meilleur indicateur de la rapidité avec laquelle le monde des affaires peut s'adapter à de nouvelles réalités commerciales. Malgré cela, certains critiques refusent pourtant de se rendre à l'évidence, et imputent à l'ALÉ la récession économique qui sévit actuellement au Canada (et aux États-Unis). En fait, selon certains sondages, une majorité de Canadiens considèrent que l'ALÉ va à l'encontre de leurs intérêts. Rares sont ceux qui comprennent que la récession est une conséquence de la surchauffe économique que l'on a connue au cours de la deuxième moitié des années 1980, et d'autres déséquilibres. Le fait qu'un grand nombre de pays industriellement avancés connaissent des difficultés similaires devrait suffire à détruire l'argument établissant une équivalence entre l'ALÉ et la récession, mais il faudra sans doute du temps pour que cela arrive.

Le régime commercial du Mexique demeure en transition : la politique de substitution des importations et le protectionnisme ont évolué vers une politique d'investissement et de promotion des exportations. L'ancienne politique, qui a eu cours jusqu'au milieu des années 1980, favorisait des industries généralement inefficaces au détriment de la mise en valeur du secteur des ressources naturelles. Cependant, en 1985, un décret gouvernemental introduisait des réformes commerciales fondamentales. La

première mesure d'importance fut l'abolition des conditions régissant les permis d'importation qui s'appliquaient à plus de 2 000 catégories figurant sur la liste tarifaire mexicaine. Le Mexique a adhéré au *GATT* en 1986, ce qui a accéléré l'abolition des règlements relatifs aux licences d'importation, la réduction des droits de douane et l'élimination graduelle des prix de référence officiels pour les importations. Le plafond des droits de douane est passé de 100 % à 20 %, et le taux moyen des droits mexicains n'est actuellement que de 6 %. Les conditions relatives aux licences d'importation ont été éliminées pour 95 % des importations. Des mesures plus libérales s'appliquent si les importations sont utilisées dans la fabrication de produits destinés à l'exportation (comme dans le cas des *maquiladoras*), ou si elles satisfont aux exigences en matière de contenu local. Les fabricants peuvent, par exemple, importer des composantes d'ordinateurs en franchise de douane, à condition que les éléments de fabrication locale représentent 30 % du produit fini.

Il existe au Canada, aux États-Unis et au Mexique des barrières non tarifaires qui empêchent la libre circulation des biens et services. Ces obstacles figureront certainement à l'ordre du jour des négociations d'un ALÉNA. Il s'agit de restrictions volontaires, de quotas, de normes de fabrication, de politiques d'achat, d'obligations de performance relatives aux investissements directs, de mesures compensatoires et antidumping, et de dispositions relatives à la sécurité nationale. D'autres facteurs, tels que les réglementations sur l'environnement (ou l'absence de règlements), influencent également le flux des échanges; on peut donc s'attendre à ce que les négociations d'un ALÉNA s'attaquent aussi à ces questions. La sécurité de l'accès au marché fut un important facteur de motivation pour le Canada dans le cadre des négociations d'un ALÉ. Cette motivation est également importante pour le Mexique, bien que son objectif principal semble être la création d'un climat favorable à de nouveaux investissements directs étrangers et au rapatriement de capitaux mexicains.

Dans le cadre de la négociation d'un ALÉNA, il faut s'attendre à ce que les représentants des milieux d'affaires de chacun des trois pays attirent l'attention sur au moins quatre catégories de données commerciales :

- les flux commerciaux entre les trois pays;
- les droits de douane officiels et réels imposés par les trois pays;
- le chevauchement des exportations, produit par produit, dans chacun des trois pays, particulièrement en ce qui concerne le Mexique et le Canada par rapport au marché américain;
- le commerce avec des pays tiers.

Les données des trois premières catégories permettront de déterminer le volume des nouveaux courants commerciaux ou le niveau d'ajustement susceptibles de découler de la mise en œuvre d'un ALÉNA, alors que les données de la quatrième aideront à établir le degré de réorientation du trafic commercial vers l'Amérique du Nord, au détriment de la communauté européenne, du Japon et des autres pays. L'annexe B décrit la théorie de la création et du détournement du commerce et des investissements.

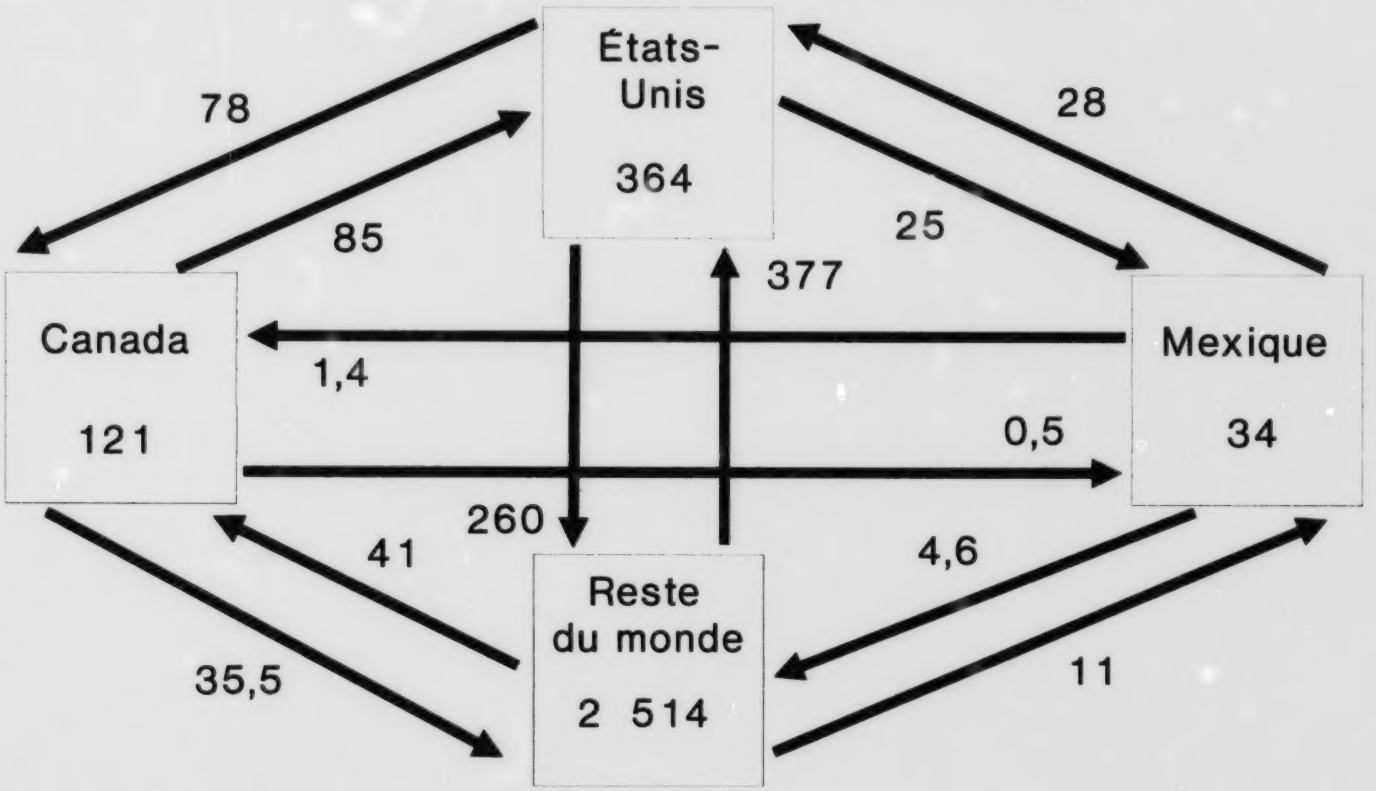
Il n'est pas possible dans le présent document de fournir des données qui touchent tous les points énumérés ci-haut. En revanche, on trouvera ci-après un résumé des recherches préliminaires effectuées par Investissement Canada.[5] Comme le présent document s'intéresse à une optique canadienne sur les défis et les débouchés associés à un accord de libre-échange trilatéral, les données qui s'y trouvent portent particulièrement sur la concurrence entre le Canada et le Mexique. C'est la concurrence qu'on se livrera pour le marché américain qui, pendant la période de mise en œuvre à tout le moins, devrait nécessiter le plus d'ajustements. Le libre-échange trilatéral signifiera également une ouverture plus grande du marché canadien aux produits mexicains; ces derniers remplaceront certains des produits nationaux ou provenant d'autres pays du monde. Cependant, comme le feront voir les données, la plupart des importations mexicaines entrent déjà au Canada en franchise de douane (parce qu'elles sont intégrées aux produits américains couverts par l'ALÉ) ou sont assujetties à de faibles droits de douane. Le Canada y gagnera aussi sur le marché mexicain. Certaines entreprises canadiennes peuvent supplanter des fabricants américains, d'autres venus d'ailleurs que de l'Amérique du Nord ou des fabricants mexicains inefficaces. Du fait que le Mexique applique encore des droits de douane relativement élevés, un ALÉNA donnerait au Canada et aux États-Unis un accès privilégié au marché mexicain. Plus encore, à mesure que le niveau de vie du Mexique et sa consommation nationale croîtront, il y aura de nouveaux débouchés commerciaux pour les entreprises dans le monde entier.

Afin de fournir un aperçu des enjeux relatifs à la négociation d'un ALÉNA, le graphique 1 présente (en dollars US) les courants commerciaux entre le Canada, les États-Unis, le Mexique et le reste du monde. Il est évident que les États-Unis constituent le marché d'exportation dominant, à la fois pour le Canada et pour le Mexique. En 1989, les exportations totales du Canada s'élevaient à 121 milliards de dollars US, dont 85 milliards (70 %) étaient à destination des États-Unis. Le total des exportations mexicaines atteignait 34 milliards de dollars US, dont 28 milliards (82 %) se faisaient aux États-Unis. Les échanges entre le Canada et les États-Unis sont trois fois supérieurs à ceux entre le Mexique et les États-Unis. Mais le graphique fait également ressortir que le commerce entre les États-Unis et le Mexique est beaucoup plus important que les échanges entre le

[5] Y compris la documentation préparée par R.D. Hood Economics Inc. en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada.

Graphique 1

Exportations, 1989 (en milliards de $ US)
Canada - États-Unis - Mexique - Reste du monde



Nota : Exportations totales du pays ou de la région figurant dans le carré.

Source : Compilation d'Investissement Canada d'après des données de la Direction des statistiques commerciales du FMI.

Canada et le Mexique. On ne devrait pas oublier cet aperçu général lorsqu'on examinera les données plus détaillées suivantes.

Données commerciales relatives à la concurrence Canada–Mexique pour le marché américain

Les tableaux 2 et 3 donnent des informations détaillées sur les exportations canadiennes et mexicaines à destination des États-Unis en 1989.[6] Le tableau 2 classe les exportations canadiennes par ordre d'importance et il indique les niveaux comparables des exportations mexicaines (au niveau du système harmonisé à six chiffres). Quant au tableau 3, il classe les exportations mexicaines vers les États-Unis par ordre d'importance et il indique les niveaux comparables des exportations canadiennes. Ces tableaux fournissent donc un moyen facile de comparer le degré de concurrence que se livrent le Canada et le Mexique aux États-Unis, et la manière dont ils s'y prennent. Comme ces tableaux montrent également le volume des produits et services fournis par les autres pays aux États-Unis, on peut en tirer certaines conclusions quant aux possibilités de modifications des courants commerciaux. Actuellement, des pays tiers fournissent une part importante des produits d'importation américains, mais, suivant l'abolition des droits d'entrée frappant présentement leurs marchandises, de meilleures perspectives s'offriront au Canada et au Mexique pour accroître leurs exportations vers les États-Unis.

Comme le font ressortir les tableaux 2 et 3, le Mexique livre actuellement peu ou pas de concurrence à un grand nombre d'exportations canadiennes à destination des États-Unis. Le papier journal, la pâte, le bois de construction, le gaz naturel, certains produits du pétrole, l'aluminium et le nickel comptent parmi les plus importantes exportations canadiennes vers les États-Unis. La concurrence mexicaine dans ces secteurs d'exportation est minimale. Les 17 principaux produits d'exportation canadiens représentent 50 % de l'ensemble des exportations du Canada vers les États-Unis. Environ 30 % d'entre eux ne font face à pratiquement aucune concurrence de la part du Mexique. On constate un chevauchement important en ce qui concerne plusieurs biens et services, mais dans de nombreux cas la concurrence directe est limitée; cela s'explique, entre autres raisons, par la spécialisation des produits, et par des marchés géographiques différents.

Les secteurs clés au sein desquels les exportations canadiennes et mexicaines se livrent une concurrence féroce sur le marché américain sont ceux des voitures particulières et des camions, des moteurs et des pièces, de certains produits du pétrole, des machines de traitement de données, et du zinc. Il existe un éventail d'autres produits où la concurrence

---

[6] Voir les notes explicatives des tableaux 2 à 6 dans l'annexe A.

Tableau 2

Importations américaines et parts du marché du Canada, du Mexique et du reste du monde, selon le type de marchandises, 1989

(classement selon la valeur d'importation canadienne)

Description de marchandises*	Part canadienne des importations de marchandises	Part mexicaine des importations de marchandises	Part du reste du monde des importations de marchandises	% de toutes les importations canadiennes	% cumulatif de toutes les importations canadiennes	% de toutes les importations mexicaines	% de toutes les importations du reste du monde
870323 Automobiles à moteur à piston > 1500-3000 cm^3	22,75	3,38	73,87	10,21	10,21	5,02	8,24
870431 Camions à moteur à piston à allumage par étincelles, d'un poids, charge max. ≤ 5 tonnes	63,84	1,63	34,53	5,28	15,49	0,45	0,71
480100 Papier journal, en rouleaux ou en feuilles	97,67	0,03	2,30	4,98	20,47	0,01	0,03
870899 Pièces pour véhicules automobiles, nda	56,05	5,01	38,93	4,19	24,66	1,24	0,73
870324 Automobiles à moteur à piston > 3000 cm^3	55,78	6,13	38,09	3,86	28,52	1,40	0,65
270900 Huiles brutes de pétrole	8,94	11,41	79,65	3,56	32,08	15,06	7,90
440710 Bois d'œuvres, de conifères d'une épaisseur > 6 mm	98,85	0,61	0,53	3,23	35,31	0,07	0,00
980100 Prod. amér., retourn. après export., nda	31,73	10,79	57,49	3,15	38,46	3,55	1,42
470321 Pâtes chimiques de bois, à la soude/sulfate, de conifères, mi-blanchies/blanchies, nda	96,58	0,04	3,37	2,24	40,70	0,00	0,02
271121 Gaz naturel, à l'état gazeux	99,55	0,00	0,45	1,79	42,49	0,00	0,00
271000 Huiles de pétrole, autres que les huiles brutes	12,16	0,95	86,90	1,77	44,26	0,46	3,13
847330 Pièces et accessoires de machines de traitement de l'information	14,93	3,79	81,28	1,24	45,50	1,04	1,68
760120 Alliages d'aluminium sous forme brute silicone	85,31	0,16	14,53	1,04	46,54	0,01	0,04
710812 Or, sous formes brutes, à usages non monétaires	63,96	7,32	28,72	0,99	47,53	0,37	0,11
854211 Circuits intégrés monolithiques numériques	9,01	1,44	89,55	0,95	48,48	0,50	2,35
750210 Nickel brut non allié	70,50	0,00	29,50	0,92	49,40	0,00	0,10
880330 Pièces d'avions ou d'hélicoptères, nda	30,58	0,66	68,76	0,86	50,26	0,06	0,49

* Lorsque plusieurs sous-groupes ont été ajoutés au niveau à six chiffres, la description de l'un des sous-groupes s'applique à la totalité.

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada et R.D. Hood Economics Inc. d'après des données du *U.S. Department of Commerce*.

Tableau 3

Importations américaines et parts du marché du Canada, du Mexique et du reste du monde, selon le type de marchandises, 1989

(classement selon la valeur d'importation mexicaine)

Description de marchandises*	Part mexicaine des importations de marchandises	Part canadienne des importations de marchandises	Part du reste du monde des importations de marchandises	% de toutes les importations mexicaines	% cumulatif de toutes les importations mexicaines	% de toutes les importations canadiennes	% de toutes les importations du reste du monde
270900 Huiles brutes de pétrole	11,41	8,94	79,65	15,06	15,06	3,56	7,90
870323 Automobiles à moteur à piston > 1500-3000 cm^3	3,38	22,75	73,87	5,02	20,08	10,21	8,24
854430 Jeux de fils des types utilisés dans les moyens de transport	70,66	5,74	23,59	3,96	24,04	0,10	0,10
980100 Prod. amér., retourn. après export., nda	10,79	31,73	57,49	3,55	27,59	3,15	1,42
852810 Appareils récepteurs de télévision, moniteurs vidéos et projecteurs	35,55	3,18	61,27	2,89	30,48	0,08	0,36
852990 Pièces pour récepteurs de télévision et moniteurs vidéos	34,87	5,18	59,95	2,35	32,83	0,11	0,29
090111 Café non torréfié, non décaféiné	21,32	0,02	78,67	1,63	34,46	0,00	0,45
870324 Automobiles à moteur à piston > 3000 cm^3	6,13	55,78	38,09	1,40	35,86	3,86	0,65
870821 Ceintures de sécurité, pour véhicules automobiles	71,80	12,57	15,63	1,37	37,23	0,07	0,02
710691 Argent, sous formes brutes	55,67	35,90	8,43	1,27	38,50	0,25	0,01
840734 Moteurs à piston alternatif, propulsion des véhicules, cylindrée > 1000 cm^3	22,04	46,17	31,79	1,24	39,74	0,79	0,13
870899 Pièces pour véhicules automobiles, nda	5,01	56,05	38,93	1,24	40,98	4,19	0,73
852721 Récepteur radio pour véhicules automobiles	24,72	7,41	67,87	1,20	42,18	0,11	0,25
010290 Bovins vivants nda	43,17	56,73	0,10	1,07	43,25	0,42	0,00
030613 Crevettes congelées, décortiquées ou non	17,33	0,45	82,22	1,05	44,30	0,01	0,37
847330 Pièces et accessoires de machines de traitement de l'information	3,79	14,93	81,28	1,04	45,34	1,24	1,68
854451 Conducteurs électriques, pour tensions > 80V mais ≤ 1000V	51,57	4,37	44,06	0,91	46,25	0,02	0,05

*Lorsque plusieurs sous-groupes ont été ajoutés au niveau à six chiffres, la description de l'un des sous-groupes s'applique à la totalité.

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada et R.D. Hood Economics Inc. d'après des données du *U.S. Department of Commerce*.

est déjà forte, mais chaque produit représente moins d'un tiers de 1 % du total des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Le tableau 3 donne à peu près la même vue d'ensemble, mais du point de vue mexicain. Les exportations clés du Mexique vers les marchés américains, marchés où le Canada exporte aussi des quantités importantes, comprennent, en plus de celles mentionnées ci-dessus, les magnétoscopes, les syntoniseurs d'appareils de télévision, les autoradios stéréo, les fils et connecteurs isolés, le matériel de traitement numérique des données, et une variété de matériel électrique et électronique.

Les tableaux 4 et 5 montrent les droits américains perçus sur les importations en provenance du Canada et du Mexique en 1989. Le montant réellement payé est indiqué à la fois comme un pourcentage du total des importations de la catégorie en question et comme un pourcentage des importations de cette catégorie effectivement assujetties aux droits. Comme dans le cas des tableaux 2 et 3, le tableau 4 présente les données dans une optique canadienne, alors que le tableau 5 présente les données d'un point de vue mexicain. (Il est à noter que les tableaux 2 à 5, inclusivement, ne portent que sur les premiers 50 % des exportations canadiennes et mexicaines vers les États-Unis. L'étude complète comporte des tableaux qui comptent plus de 300 pages chacun; on peut l'obtenir, sur demande, sous forme d'imprimé ou de disquette.)

Comme le laissent voir ces tableaux, les droits perçus sur la plupart des produits importés par les États-Unis en provenance du Canada ou du Mexique sont déjà négligeables. Les voitures particulières constituent le principal produit d'exportation du Canada, représentant plus de 10 % des exportations canadiennes totales vers les États-Unis. Il n'y a aucun droit d'entrée sur ces exportations. Les exportateurs mexicains d'automobiles, même s'ils ne sont pas signataires d'un pacte de l'automobile ou d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, ne sont assujettis qu'à des droits réels de 2,5 % (voir la deuxième rangée de la deuxième colonne du tableau 5). En ce qui concerne les camions, il n'y a pas non plus de droit sur les exportations canadiennes vers les États-Unis, alors que les exportations mexicaines sont assujetties à un droit réel de 0,16 %.

Ces exemples illustrent une tendance générale. Les exportateurs mexicains qui font concurrence aux exportateurs canadiens sur le marché américain paient des droits très peu élevés. En fait, parmi les marchandises qui constituent la première moitié des exportations mexicaines vers les États-Unis en 1989, on ne trouve qu'un seul cas où le pourcentage des droits dépassait les 4 % : les tomates étaient en effet assujetties à un droit de 6,4 %. Parmi les premiers 80 % des exportations mexicaines vers les États-Unis, seulement deux catégories avaient des taux supérieurs à 10 %. La plupart des droits se situaient dans une fourchette variant entre 2 % et 3 %. Même dans le cas des

Tableau 4
Exportations canadiennes à destination des États-Unis et tarifs douaniers, 1989

(classement selon la valeur d'exportation)

Description de marchandises*	Valeur des importations en provenance du Canada, selon la marchandise (en millions de $ US)	Droits de douane canadiens payés en % des importations assujetties à des droits	Droits de douane canadiens payés en % des importations totales	Droits de douane mexicains payés en % des importations assujetties à des droits	Droits de douane mexicains payés en % des importations totales
870323 Automobiles à moteur à piston > 1500-3000 cm^3	8 979,66	0,00	0,00	2,50	2,50
870431 Camions à moteur à piston à allumage par étincelles, d'un poids, charge max. ≤ 5 tonnes	4 645,63	0,00	0,00	0,16	0,16
480100 Papier journal, en rouleaux ou en feuilles	4 382,85	0,00	0,00	0,00	0,00
870899 Pièces pour véhicules automobiles, nda	3 690,16	2,67	0,24	3,09	2,83
870324 Automobiles à moteur à piston > 3000 cm^3	3 392,48	0,00	0,00	2,50	2,50
270900 Huiles brutes de pétrole	3 132,63	0,42	0,42	0,45	0,45
440710 Bois d'œuvres, de conifères d'une épaisseur > 6 mm	2 839,02	0,00	0,00	0,00	0,00
980100 Prod. amér., retourn. après export., nda	2 770,70	0,00	0,00	0,00	0,00
470321 Pâtes chimiques de bois, à la soude/sulfate, de conifères, mi-blanchies/blanchies, nda	1 972,81	0,00	0,00	0,00	0,00
271121 Gaz naturel, à l'état gazeux	1 576,06	0,00	0,00	0,00	0,00
271000 Huiles de pétrole, autres que les huiles brutes	1 555,96	0,84	0,83	1,16	1,15
847330 Pièces et accessoires de machines de traitement de l'information	1 089,81	0,00	0,00	3,90	0,08
760120 Alliages d'aluminium sous forme brute silicone	918,15	0,00	0,00	0,00	0,00
710812 Or, sous formes brutes, à usages non monétaires	868,03	0,00	0,00	0,00	0,00
854211 Circuits intégrés monolithiques numériques	835,60	0,00	0,00	0,00	0,00
750210 Nickel brut non allié	809,44	0,00	0,00	0,00	0,00
880330 Parties d'avions ou d'hélicoptères, nda	759,98	0,00	0,00	0,00	0,00
760110 Aluminium sous forme brute, non allié	733,24	0,00	0,00	0,00	0,00

* Lorsque plusieurs sous-groupes ont été ajoutés au niveau à six chiffres, la description de l'un des sous-groupes s'applique à la totalité.

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada et R.D. Economics Inc. d'après des données du *U.S. Department of Commerce*.

Tableau 5
Exportations mexicaines vers les États-Unis et tarifs douaniers, 1989

(classement selon la valeur d'exportation)

Description de marchandises*	Valeur des importations en provenance du Mexique, selon la marchandise (en millions de $ US)	Droits de douane mexicains payés en % des importations assujetties à des droits	Droits de douane mexicains payés en % des importations totales	Droits de douane canadiens payés en % des importations assujetties à des droits	Droits de douane canadiens payés en % des importations totales
270900 Huiles brutes de pétrole	3 999,14	0,45	0,45	0,42	0,42
870323 Automobiles à moteur à piston > 1500-3000 cm^3	1 334,28	2,50	2,50	0,00	0,00
854430 Jeux de fils des types utilisés dans les moyens de transport	1 051,80	5,00	4,97	4,50	0,85
980100 Prod. amér., retourn. après export., nda	942,25	0,00	0,00	0,00	0,00
852810 Appareils récepteurs de télévision, moniteurs vidéo et projecteurs	768,24	5,00	5,00	4,50	4,50
852990 Pièces pour récepteurs de télévision et moniteurs vidéo	625,34	4,66	4,58	4,28	2,50
090111 Café non torréfié, non décaféiné	434,18	0,00	0,00	0,00	0,00
870324 Automobiles à moteur à piston > 3000 cm^3	372,55	2,50	2,50	0,00	0,00
870821 Ceintures de sécurité, pour véhicules automobiles	363,71	3,10	3,10	2,70	0,28
710691 Argent, sous formes brutes	337,94	0,00	0,00	4,80	0,00
840734 Moteurs à piston alternatif, propulsion des véhicules, cylindrée > 1000 cm^3	330,38	3,10	3,10	2,62	0,12
870899 Pièces pour véhicules automobiles, nda	329,99	3,09	2,83	2,67	0,24
852721 Récepteurs radio pour véhicules automobiles	318,41	3,71	3,71	2,90	0,15
010290 Bovins vivants, nda	284,23	1,23	1,23	1,28	1,25
030613 Crevettes congelées, décortiquées ou non	280,00	0,00	0,00	0,00	0,00
847330 Pièces et accessoires de machines de traitement de l'information	276,52	3,90	0,08	0,00	0,00
854451 Conducteurs électriques, pour tensions > 80V mais ≤ 1000V	241,56	5,30	5,27	4,70	3,87
070200 Tomates, fraîches ou réfrigérées	222,32	6,91	6,91	3,07	3,07

* Lorsque plusieurs sous-groupes ont été ajoutés au niveau à six chiffres, la description de l'un des sous-groupes s'applique à la totalité.

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada et R.D. Hood Economics Inc. d'après des données du *U.S. Department of Commerce*.

exportations mexicaines vers les États-Unis ayant un niveau élevé de contenu américain, les droits (p. ex., les codes 806 et 807 des droits américains) correspondant à la valeur ajoutée au Mexique étaient faibles.

Quelles conclusions peut-on tirer de ces informations? Tout d'abord, il y a certains chevauchements en ce qui concerne la concurrence que se livrent le Canada et le Mexique pour le marché américain. Toutefois, les tarifs douaniers actuels sont déjà tellement faibles que l'accès direct des deux pays au marché américain n'aura probablement qu'un léger effet sur le volume des exportations canadiennes à destination des États-Unis. Ensuite, presque toutes les exportations canadiennes vers les États-Unis peuvent être caractérisées comme suit :

- celles où le Mexique n'a pas de produit équivalent (p. ex., l'aluminium);
- celles où il y a un équivalent mexicain, mais où les droits de douane américains auxquels sont assujetties les exportations mexicaines sont déjà très faibles;
- celles où il y a un équivalent mexicain, mais où les droits de douane américains sont sensiblement les mêmes pour les exportations canadiennes et mexicaines.

Ces conclusions ne visent cependant pas à minimiser les incidences sectorielles d'une zone de libre-échange trilatérale. Afin d'illustrer certains des défis que peuvent devoir relever le Canada et les États-Unis, on trouvera ci-après un complément d'information se rapportant aux industries de l'automobile, de l'acier, du textile et des vêtements.[7]

L'abolition des droits américains sur les produits de l'industrie automobile ne suffirait pas, en soi, à donner aux exportateurs mexicains un avantage important. En effet, le libre-échange existe déjà *de facto* en Amérique du Nord pour ces produits, en raison des effets combinés des dispositions du pacte de l'automobile, du programme d'industrialisation des *maquiladoras* et des réglementations commerciales américaines. En conséquence, les fabricants et exportateurs canadiens de pièces font déjà face à la concurrence mexicaine. L'industrie automobile représente une part importante des investissements et des courants commerciaux entre le Mexique et les États-Unis. La valeur des importations américaines de véhicules et de pièces automobiles en provenance du Mexique s'élevait à 4,9 milliards de dollars en 1989. Le Mexique a unilatéralement

---

[7] Cette information est tirée d'un rapport préparé par Industrie, Sciences et Technologie Canada et intitulé *« Libéralisation du commerce nord-américain – Analyse des incidences par secteur »*, septembre 1990.

assoupli ses restrictions sur le commerce et les investissements dans le domaine de l'automobile, de sorte que les manufacturiers de véhicules mexicains peuvent plus facilement atteindre un niveau de qualité plus élevé grâce aux pièces importées. Un ALÉNA officialiserait simplement des tendances déjà apparentes dans l'industrie : croissance de l'industrie mexicaine des pièces automobiles; augmentation des approvisionnements en pièces mexicaines à faible technologie et à coefficient élevé de main-d'œuvre par les entreprises nord-américaines; nouveaux investissements étrangers dans les usines de pièces au Mexique; et concurrence accrue venant des véhicules manufacturés au Mexique.

En ce qui a trait à l'industrie de l'acier, le Programme de libéralisation du commerce de l'acier de 1989 limite les importations américaines en provenance du Mexique. Ce programme de restriction volontaire doit prendre fin en mars 1992, et le libre accès au marché américain pourrait se solder par une importante augmentation des exportations mexicaines. Ces dernières remplaceraient largement les exportations d'autres pays sur le marché américain, étant donné que le Canada et le Mexique desservent des zones tout à fait différentes du marché américain. Le Canada vise les états du Mid-West et du nord-ouest des États-Unis, alors que le Mexique s'intéresse aux états du Sud des États-Unis. Les frais de transport et les facteurs de qualité rendent improbable, dans un proche avenir, une pénétration de l'acier mexicain sur les principaux marchés de l'acier canadien aux États-Unis.

Les secteurs du textile et du vêtement, au Canada comme aux États-Unis, font l'objet d'une concurrence acharnée de la part des pays en voie de développement, dont le Mexique. Actuellement, les États-Unis importent du Mexique des textiles et des vêtements pour une valeur atteignant presque 800 millions de dollars. Près des trois quarts de ces produits constituent des vêtements, et environ 90 % sont fabriqués dans les *maquiladoras*. Les États-Unis imposent des restrictions quantitatives sur les importations mexicaines, aux termes d'un accord bilatéral négocié dans le cadre de l'Accord multi-fibres (*Multifiber Arrangement*). Le plus récent accord est entré en vigueur le 1er janvier 1988 et permettait une augmentation importante des quotas dans plusieurs grandes catégories. D'autres modifications facilitant l'accès des produits assemblés à partir des tissus américains et des vêtements et textiles mexicains ont été apportées en janvier 1990. Des membres de l'industrie sont d'avis qu'un ALÉNA encouragerait les producteurs asiatiques à s'installer au Mexique, ce qui augmenterait la demande en tissus américains. Bien entendu, un ALÉNA rendrait plus pressant le besoin de restructuration qui existe déjà actuellement dans l'industrie manufacturière du vêtement et du textile aux États-Unis et au Canada. À long terme, les manufacturiers canadiens et les investisseurs étrangers pourraient envisager de réaliser au Mexique les investissements d'abord planifiés pour le Canada.

Ces exemples sectoriels illustrent bien que, même dans le cas d'industries considérées comme vulnérables dans un contexte de libre-échange, il est peu probable que l'on assiste à un déplacement immédiat ou général des exportateurs canadiens sur le marché américain. Comme les données suivantes le montreront, l'ALÉNA ne se soldera pas par l'inondation du marché canadien par les importations mexicaines au détriment des fabricants du Canada.

Données commerciales relatives aux importations canadiennes en provenance du Mexique

Les importations canadiennes en provenance du Mexique sont plutôt faibles, et leur valeur atteignait seulement 1,7 milliard de dollars en 1989, soit moins de 2 % du total des importations canadiennes, et ce, malgré le peu d'obstacles au commerce avec le Mexique. Les tarifs douaniers en vigueur étaient en moyenne de 2,4 %, et les produits mexicains entrant sur le marché canadien ne font pas l'objet de quotas sur des marchandises clés telles que le textile. Les importations en provenance du Mexique ont augmenté rapidement au cours des dernières années, particulièrement en 1989, alors que la hausse a atteint près de 30 %.

On trouvera au tableau 6 une liste assez détaillée des importations en provenance du Mexique; la classification des entrées et sorties (E-S) de 608 marchandises, telle qu'établie par Statistique Canada, a été utilisée pour classifier les importations. Comme on peut le constater sur ce tableau, les importations en provenance du Mexique sont concentrées dans des catégories relativement peu nombreuses. En fait, les cinq premières catégories d'importation représentent les deux tiers des importations totales en provenance du Mexique. Les principales importations sont les pièces et les moteurs de véhicules automobiles; le matériel et les pièces de télévision, de radio et de télécommunications sonores; l'équipement de traitement numérique des données et le matériel de bureau; les métaux et alliages précieux; d'autres minerais métalliques; et le pétrole brut.

Le tableau 6 montre également les droits d'entrée réels payés sur les importations mexicaines. Il est clair que le gros des importations n'est soumis qu'à de faibles droits d'entrée. Par exemple, les produits et les accessoires automobiles sont assujettis à un tarif douanier réel de seulement 0,1 %. Les réductions tarifaires concernant les importations mexicaines au Canada qui suivraient la mise en œuvre de l'ALÉNA n'auraient qu'un léger effet sur les articles qui représentent actuellement la majorité des échanges.

Par contre, le libre-échange avec le Mexique pourrait entraîner une augmentation considérable de nouveaux produits d'importation, ou une hausse marquée des importations faisant actuellement l'objet de droits d'entrée élevés. Le tableau 7 montre qu'il existe un

Tableau 6
Importations canadiennes en provenance du Mexique et production canadienne, selon la valeur, 1987 et 1989

Classification des marchandises — Entrées et sorties		Production canadienne	Total des importations	Importations en provenance du Mexique	Taux en vigueur des droits sur les importations mexicaines
		1987	1987	1989	1989
		en millions de $ CAN			pourcentage
34100	Moteurs et pièces de véhicules motorisés	2 902	3 351	249	0,1
34300	Access., pièces et assembl. de véhic. mot.	8 099	12 726	244	0,1
25900	Métaux prec. et alliages de forme primaire	5	109	183	0,0
32900	Machines et matériel de bureau	2 015	5 777	145	2,5
35700	Téléviseurs, radios, tourne-disques	625	2 183	138	3,0
34200	Matériel électrique auxiliaire	335	830	97	0,0
33400	Voitures partic. et châssis	0	13 083	73	1,4
3800	Huiles minérales brutes	13 048	3 552	49	0,0
32100	Mach. pour emball., lubrif. et divers autr. usages	740	493	39	1,0
1400	Légumes frais	1 143	760	39	2,5
59200	Café vert	0	369	26	0,0
32600	Matériel de réfrigér. et de climatis., non résident.	424	873	22	2,0
15600	Fil, soie, fibre de verre	873	501	20	7,6
36200	Matériel électronique - composantes	1 118	1 759	19	3,2
36800	Matériel électr. industriel, nca	949	574	18	3,6
26300	Ferraille et rebuts, nca	64	485	16	0,0
50900	Jouets et jeux	7	491	15	11,3
4800	Minéraux bruts, nca	50	136	14	0,0
59300	Fruits tropicaux	0	515	14	0,0
1300	Fruits frais (non tropicaux)	349	586	12	0,0
11600	Boissons alcoolisées distillées	728	338	11	75,5
17000	Tapis de tissu, moquettes, carpettes, etc.	991	281	10	3,9
36900	Piles et batteries	300	186	9	10,0
36100	Tubes électron., semi-cond., etc.	0	623	9	4,0
20400	Mobilier résident., y compris pour camping et pelouse	1 941	499	9	1,6
59400	Import. et export. non réparties	0	12067	8	0,7
37400	Access. pour éclairage électr., etc.	558	318	7	1,6
36700	Transform. et convertiss., excl. téléph. et télécomm.	664	133	7	5,9
18400	Vêtements	3 936	1556	6	23,7
24000	Plaques d'acier non fabriquées	556	167	6	7,6
46400	Produits chimiques organiques, nca	0	69	6	3,0
35300	Petits appareils électr. domestiques	366	559	6	7,1
7600	Fruits et baies, séchés et déshydratés	680	438	5	5,2

Tableau 6

Importations canadiennes en provenance du Mexique et production canadienne, selon la valeur, 1987 et 1989

Classification des marchandises — Entrées et sorties	Production canadienne	Total des importations	Importations en provenance du Mexique	Taux en vigueur des droits sur les importations mexicaines
	1987	1987	1989	1989
	en millions de $ CAN			pourcentage
39000 Verre, plaque, feuille, laine	558	389	5	0,3
31900 Camions, tracteurs et remorques de type industriel, etc.	270	414	5	3,1
38200 Matér. de plomberie, porcelaine vitrée, etc.	125	190	5	4,3
21300 Mouchoir en papier et papier hygiénique	184	46	5	4,0
11900 Ale, bière, porter, stout	2 328	46	4	18,1
14000 Chaussures (sauf caoutch. et plast.)	680	804	4	22,7
7800 Légumes cong., séchés et préservés	508	98	4	18,6
40400 Résines et matières plastiques brutes	2 345	1146	4	7,1
37000 Fils et câbles isolés	1 335	178	4	8,4
36600 Moteurs marins, turbines électr.	733	1039	4	5,3
50300 Matér. et fourn. de photogr., y compris film	51	1272	4	0,6
35900 Matér. pour diffusion et transmiss. de radio et télé	759	156	4	8,8
4300 Gypse	87	6	3	0,0
25500 Plomb, formes primaires	113	12	3	0,0
4400 Sel	225	28	3	0,0
22600 Papeterie et fournitures de bureau	696	304	3	12,6
32300 Mach. industr. spécialisées et à usage spécial	4 802	6243	3	3,4
50600 Balais, brosses, vadrouilles et autr. matér. de nettoyage	99	58	3	11,6
15200 Étoffes, tissées larges, en laine, poil et autres tissus	0	164	3	6,9
36300 Syst. de signalis. intér., alarmes, horlogerie	63	56	3	0,3
7500 Produits du poisson	2 510	617	2	0,5
28000 Feuilles et barres d'acier rév. ou fabr.	757	296	2	6,5
37200 Interrupteurs de sécurité incorporés	568	234	2	8,5
32400 Outils à main munis d'un moteur	70	213	2	6,3
1800 Graines oléagineuses, noix et amandes	1 064	146	2	0,0
13500 Feuilles, tuyaux et raccords de plast.	2 530	1133	2	11,0
29200 Boulons, écrous, vis, rondelles, etc.	738	428	2	0,4
49900 Divers instr. de mesure et de contrôle	597	401	2	7,2
15800 Étoffes, tissus, fibres textiles	355	479	2	24,4
35800 Câblage et matériel de téléph. et de télégr.	619	722	2	6,7
27600 Poutres et autres struct. d'acier	819	134	2	6,8
30700 Soupapes	277	280	2	7,1
37300 Ampoules et tubes électr., etc.	0	181	2	7,4

Tableau 6

Importations canadiennes en provenance du Mexique et production canadienne, selon la valeur, 1987 et 1989

Classification des marchandises — Entrées et sorties		Production canadienne	Total des importations	Importations en provenance du Mexique	Taux en vigueur des droits sur les importations mexicaines
		1987	1987	1989	1989
		en millions de $ CAN			pourcentage
50800	Matér. de sport, de chasse et de pêche	415	415	2	7,9
18500	Vêtements, accessoires et divers	309	160	1	10,3
50000	Appareils médicaux et connexes, etc.	583	1074	1	3,4
14700	Étoffes larges en coton tissé	31	339	1	15,8
34400	Quincaill. pour véhic. motorisés, sauf ressorts	155	320	1	0,0
52100	Objets décoratifs pour la maison	1 265	430	1	6,2
26400	Aluminium et alliages d'aluminium, moules	1 564	791	1	1,3
39200	Vaisselle de verre et articles de ménage, fin. et nca	3	101	1	8,2
27400	Chaudières énergétiques	0	25	1	12,5
29300	Quincaillerie de bâtiment	270	221	1	9,9
25000	Tubes et tuyaux d'acier, nca	426	208	1	4,8
26100	Fluorures d'aluminium et aluminate de sodium	0	2	1	0,0
50400	Bijoux, déc., métaux et pierres précieuses	385	363	1	9,6
48000	Anhydrite phtalique	0	8	1	8,1
26600	Moules, laminateurs pour prod. en alliage de cuivre	210	107	1	1,3
1700	Matériel de pépinières et matériel connexe	458	161	1	8,7
18200	Étoffes tricotées, nca	456	113	1	20,7
44900	Alcools et leurs dérivés	0	69	1	7,6
33500	Camions, châssis, tracteurs commerciaux	8 575	3 378	1	0,0
10500	Composés fonctionnels de l'azote, nca	0	322	1	0,3
36000	Matériel radar et appareils connexes	796	120	1	9,4
28700	Fils et câbles d'acier	571	164	1	7,1
38400	Produits à base de pierre naturelle, struct.	3	58	1	1,0
46300	Composés organo-inorganiques, etc.	0	289	1	6,0
11000	Café torréfié, moulu, instantané	736	103	1	0,9
52000	Matériel artist. et d'audition et d'enregistrement	128	230	1	7,4
	Total partiel	87 670	93 871	1 665	
	Total	852 768	139 867	1 694	2,4 †

* Le présent tableau donne la liste des 75 principales importations de marchandises (exprimées en dollars) déterminées par Statistique Canada dans ses 608 catégories de marchandises établies en fonction des entrées et sorties.

† Taux moyen des droits des 608 catégories de marchandises établies en fonction des entrées et sorties.

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada et R.D. Hood Economics Inc, d'après des données de Statistique Canada.

Tableau 7

Importations canadiennes en provenance du Mexique et production canadienne, selon le tarif douanier, 1989

Classification des marchandises — Entrées et sorties	Production canadienne	Total des importations	Importations en provenance du Mexique	Taux en vigueur des droits sur les importations mexicaines
	1987	1987	1989	1989
	en millions de $ CAN			pourcentage
11600 Boissons alcoolisées distillées	728	338	10,9	75,5
17500 Contenants de matière textile	0	13	0,0	25,0
18300 Vêtements en tricot	1 002	972	0,8	25,0
18000 Bas et chaussetes	316	39	0,3	24,9
17700 Divers tissus, y compris des chiffons	85	49	0,1	24,7
15800 Étoffes, tissées, fibres textiles	355	479	1,9	24,4
15900 Étoffes, tissées larges, mixtes et mélangées	25	321	0,4	24,2
18400 Vêtements	3 936	1 556	6,4	23,7
51000 Étoffes enduites, p. ex., caoutchoutées	9	192	0,1	23,7
18100 Étoffes, tricotées et en filet, élast.	0	14	0,2	22,8
14000 Chaussures (caoutchouc, plastique, etc.)	680	804	4,2	22,7
50200 Montres, horloges, chronomètres, etc.	61	189	0,0	22,4
18200 Étoffes tricotées, nda	456	113	1,0	20,7
16700 Étoffes étroites	103	59	0,0	20,0
15000 Couvertures, draps, serviettes et chiffons	176	93	0,3	19,2
7800 Légumes cong., séchés et préservés	508	98	4,0	18,6
11900 Ale, bière, stout, porter	2 328	46	4,5	18,1
16800 Tissus de dentelles, tulle et voilage	7	38	0,0	17,3
17900 Dentelles et produits textiles, nda	198	110	0,0	17,1
30900 Compteurs à gaz et à eau	0	12	0,0	16,7
14700 Étoffes de coton tissées larges	31	339	1,4	15,8
9900 Autres confiseries	425	96	0,0	15,5
17400 Bâches et autres couvertures	102	6	0,0	15,2
14300 Valises	51	98	0,4	14,4
29800 Ciseaux, lames de rasoir, coutellerie industr.	9	46	0,0	14,2
12100 Tabac traité non manufacturé	243	5	0,0	14,0
15700 Filatures de pneus	0	17	0,2	13,5
48800 Encres d'imprimerie et autres encres	246	32	0,0	13,0
8200 Cornichons, assaisonn. et autres sauces	450	41	0,0	12,9
22600 Papeterie et fournitures de bureau	696	304	3,0	12,6
17800 Textiles ménagers, nda	352	105	0,5	12,6

Tableau 7

Importations canadiennes en provenance du Mexique et production canadienne, selon le tarif douanier, 1989

Classification des marchandises — Entrées et sorties		Production canadienne	Total des importations	Importations en provenance du Mexique	Taux en vigueur des droits sur les importations mexicaines
		1987	1987	1989	1989
		en millions de $ CAN			pourcentage
27400	Chaudières énergétiques	0	25	1,1	12,5
40900	Peintures et produits connexes	1 495	321	0,0	12,5
40500	Pellicules et feuilles de cellulose	0	56	0,0	12,5
33700	Véhicules militaires, motocyclettes	266	412	0,3	12,5
47200	Additifs pour huiles minérales, nda	209	112	0,1	12,4
14400	Sacoches, portefeuilles, etc., en cuir	87	87	0,4	12,4
41500	Produits de toilette et cosmétiques	1 198	210	0,0	12,0
50500	Coutellerie plaquée et en argent, etc.	15	56	0,1	11,9
47700	Munitions et artillerie militaires	0	64	0,0	11,7
38000	Briques et tuiles d'argile	0	175	0,5	11,6
50600	Balais, brosses, vadrouilles et autr. matér. de nett.	99	58	2,7	11,6
35600	Fours à gaz et poêles électr. domestiques	243	68	0,1	11,4
50900	Jouets et jeux	7	491	14,7	11,3
14200	Stock de chaussures et ceintures de cuir	0	19	0,4	11,0
13500	Feuilles, tuyaux et raccords de plastique	2 530	1 133	2,1	11,0
12600	Pneus et chambres à air pour camions et autobus	428	374	0,1	10,7
30100	App. chauffage à air chaud, sauf tuyaux	173	80	0,0	10,5
50700	Bicycl. pour enfants, pièces	189	149	0,2	10,4
21600	Papier construction	577	55	0,0	10,4
18500	Vêtements, accessoires et divers	309	160	1,5	10,3
30400	App. commerciaux pour cuisson et réchauff. nourrit.	67	24	0,2	10,3
38600	Plâtre et autres produits de gypse	515	18	0,1	10,1
29400	Garn. meubles, armoires et cercueils	2	43	0,0	10,1
25200	Tuyaux et raccords, fer moulé et tordu	142	130	0,6	10,1
21700	Linges, serv. table & papier hyg.	593	15	0,0	10,0
36900	Piles & batteries	300	186	9,4	10,0
23900	Tiges et barres en acier	1 894	258	0,0	9,9
30600	Forge acier carb. et all.	0	26	0,0	9,9
30800	Raccords de tuyauterie autres qu'en fer et acier	413	254	0,0	9,9
29300	Quincaillerie de bâtiment	270	221	1,1	9,9
22400	Tissu facial et serv. sanitaires	419	21	0,0	9,9

Tableau 7

Importations canadiennes en provenance du Mexique et production canadienne, selon le tarif douanier, 1989

Classification des marchandises — Entrées et sorties	Production canadienne	Total des importations	Importations en provenance du Mexique	Taux en vigueur des droits sur les importations mexicaines
	1987	1987	1989	1989
	en millions de $ CAN			pourcentage
22500 Contenants de papier nda	130	35	0,0	9,8
29900 Matériel domestique nda	356	505	0,2	9,8
50400 Bijoux, déc., métaux & pierres préc.	385	363	1,1	9,6
30200 Élém. et réservoirs eau, non électr.	27	16	0,2	9,5
20600 Meubles spéciaux	594	53	0,0	9,4
36000 Mat. radar et app. connexes	796	120	0,9	9,4
23800 Moulages d'acier	177	30	0,0	9,2
35500 Réfrig., congél., app. combinés domestiques	357	73	0,2	9,2
39300 Produits de base abrasifs	286	134	0,5	9,2
15300 Feutres de papetier	83	14	0,2	9,2
31800 Machinerie conv., ascens., escal. méc., monte-charge	598	440	0,1	9,2
31000 Mat. contre incendie et contrôle de circulation	5	77	0,0	9,1
51100 Tuiles, caoutchouc, plastique	0	111	0,2	9,0
12300 Fabr. de tabac sauf cigarettes	163	19	0,0	8,9
35900 Radio, télév., mat. diffusion/transmission	759	156	3,9	8,8
22700 Produits finis de papier	17	92	0,1	8,8
1700 Mat. de pépin. et connexe	458	161	1,0	8,7
39100 Contenants de verre	0	55	0,8	8,6
13100 Stock chauss. toiles caoutch., etc.	318	179	0,4	8,5
33900 Autres remorques et semi-remorques commerciales	484	117	0,0	8,5
40800 Produits pharmaceutiques	2 715	811	0,0	8,5
37200 Interr. sécurité incorporés	568	234	2,4	8,5
37000 Fils et câbles isolés	1 335	178	4,0	8,4
49700 Instruments aéronaut. et naut.	0	90	0,0	8,3
20700 Meubles et art. d'ameubl. divers	599	49	0,1	8,3
Total de ce qui précède	37 228	16 037	93	
Total général*	852 768	139 867	1 694	2,4†

* Le présent tableau donne la liste des 75 principales importations de marchandises (exprimées en dollars) déterminées par Statistique Canada dans ses 608 catégories de marchandises établies en fonction des entrées et sorties.

† Taux moyen des droits des 608 catégories de marchandises établies en fonction des entrées et sorties.

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada et R.D. Hood Economics Inc, d'après des données de Statistique Canada.

certain nombre de produits qui sont encore assujettis à des tarifs douaniers canadiens élevés. Contrairement au tableau 6, où les importations mexicaines sont classées selon leur importance, le tableau 7 classe les catégories de marchandises importées selon le niveau des tarifs douaniers (jusqu'à concurrence de 8 % pour éviter une trop longue liste). Comme on peut le voir au tableau 7, il existe une grande variété d'importations mexicaines qui comportent des droits de douane élevés. Alors que moins de 6 % des importations mexicaines sont assujetties à des droits d'entrée réels de 8 % ou plus, l'importance de ces catégories pourrait augmenter considérablement à mesure que les droits d'entrée seraient supprimés aux termes d'un ALÉNA. Ce tableau indique également le volume des importations de ces mêmes catégories en provenance d'autres pays et le niveau de la production canadienne. Cela fournit donc une indication de la façon dont les importations mexicaines pourraient supplanter la production canadienne et les importations de pays tiers.

Les exemples les plus évidents sont les industries du textile, du vêtement et de la chaussure. Les importations mexicaines de ces produits sont généralement soumises à des droits d'entrée réels de plus de 20 %. Les produits mexicains pourraient donc remplacer une partie importante de l'approvisionnement canadien et étranger une fois que le libre-échange serait pleinement en vigueur. Parmi les autres catégories qui pourraient recevoir une concurrence intense de la part du Mexique, mentionnons les industries des valises; de la papeterie et des fournitures de bureau; de la peinture; des sacs à main et des portefeuilles en cuir; de l'argenterie et de la coutellerie plaquées; des tuiles; des balais, des brosses et des vadrouilles; des jouets; des tuyaux, raccords et feuilles de plastique; des pneus et des chambres à air; des bicyclettes; des piles; de la quincaillerie de bâtiment; du matériel de radar; des feutres de papetier; du matériel de radio-télédiffusion; des fusibles; des fils et des câbles.

Bien qu'il s'agisse là d'une « liste à risque » pour le Canada, il existe un certain nombre d'autres facteurs qui pourraient modifier les effets du libre-échange. Les importations en provenance du Mexique assujetties au tarif douanier de 8 % ou plus ne représentaient que 93 millions de dollars en 1989, par rapport à une production de biens canadiens dans ces catégories équivalant à 37 milliards de dollars. De plus, la valeur des importations de marchandises de ces catégories en provenance de pays tiers s'élevait à 16 milliards de dollars. Certains de ces articles pourront être obtenus en franchise de douane à partir de sources américaines en vertu de l'ALÉ. Par conséquent, les fournisseurs canadiens et étrangers subiront des pressions, qu'un accord de libre-échange trilatéral avec le Mexique soit conclu ou non. De toute façon, un ALÉNA devrait comprendre des dispositions prévoyant une mise en œuvre progressive sur une longue période; la suppression des droits d'entrée aux termes de l'ALÉ, par exemple, s'échelonne sur une période de 10 ans.

Données commerciales relatives aux exportations canadiennes vers le Mexique

La valeur des exportations canadiennes vers le Mexique s'élevait à 603 millions de dollars en 1989, soit moins de 1 % de celle de l'ensemble des exportations. Cette faible part témoigne du fait que, jusqu'au milieu des années 1980, le Mexique avait une économie plutôt fermée. Comme nous l'avons mentionné précédemment, le Mexique a mis en œuvre de profondes réformes et a adopté une politique de promotion des exportations plutôt que de substitution aux importations. En fait, le gouvernement Salinas juge que la facilité d'accès aux importations est essentielle à sa stratégie de développement. Par conséquent, les tarifs douaniers ont été considérablement réduits, et la plupart des exigences relatives aux licences d'importation ont été abolies. Les entreprises canadiennes ont réagi à cette nouvelle ouverture comme en fait foi l'augmentation de 23 % des exportations canadiennes à destination du Mexique en 1989. Les principaux produits d'exportation vers ce pays sont les automobiles et les pièces de moteur, les oléagineux, les produits laitiers, le blé, le soufre, la pâte de bois, les tôles, feuilles et bandes d'acier, le matériel et les pièces de télécommunications, et la potasse.

Lors de la rédaction de ce document, nous ne possédions pas encore de documentation détaillée portant sur les exportations canadiennes vers le Mexique, notamment sur les droits d'entrée et le niveau de la concurrence mexicaine et des pays tiers. Les recherches sur les débouchés au Mexique sont essentielles, car ces derniers détermineront considérablement les avantages que le Canada peut tirer de l'ALÉNA. En ce qui concerne le commerce bilatéral entre le Canada et le Mexique, il semble que le Canada ait un peu plus à gagner de l'abolition des tarifs douaniers. Les droits d'entrée mexicains sont encore nettement plus élevés que ceux du Canada, et, de toute façon, la plupart des marchandises mexicaines entrent au Canada en franchise de douane. Notons également qu'un accord de libre-échange bilatéral entre les États-Unis et le Mexique placerait le Canada dans une position concurrentielle désavantageuse, puisque les États-Unis obtiendraient un accès préférentiel aux marchés mexicains aux dépens des « pays tiers », dont le Canada. D'autre part, le Canada ne pourrait pas bénéficier des gains que l'on prévoit retirer d'une meilleure intégration de la production nord-américaine, pas plus qu'il ne pourrait jouir d'une plus grande aptitude à soutenir la concurrence sur les marchés d'outre-mer. Un ALÉNA pourrait devenir le précurseur d'un libre-échange hémisphérique, et il est tout à fait dans l'intérêt du Canada que le Mexique devienne un tremplin dont il se servira en vue de pénétrer d'autres marchés latino-américains.

Le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur du Canada, dans son cahier de presse du 5 février 1991 annonçant la participation officielle du Canada aux négociations trilatérales, donne les exemples suivants de réussites canadiennes dans le domaine des exportations à destination du Mexique :

- en 1988, la société Northern Telecom a vendu pour 4 millions de dollars de matériel téléphonique au Mexique. En 1989, son chiffre d'affaires y étaient de 27 millions de dollars. Il était évalué à 60 millions de dollars en 1990, alors qu'il devrait franchir le cap des 100 millions de dollars en 1991;

- une société mexicaine a accordé un contrat de 16 millions de dollars à la firme Spar Aérospatiale Ltée en vue d'obtenir des systèmes de communication utilisés dans des stations terrestres et des réflecteurs de satellite;

- les ventes de matériel de transport aérien montent en flèche (p. ex., celles de l'avion à réaction Challenger);

- les exportations canadiennes de bovins laitiers augmentent, et les agriculteurs canadiens s'attendent à réaliser d'autres ventes de produits laitiers et céréaliers.

Il existe un potentiel d'exportation considérable dans certains secteurs. Par exemple, au cours des cinq prochaines années, on estime que le Mexique dépensera 10 milliards de dollars en matériel téléphonique. Comme le notait récemment le *Canadian Business*, « Pour les entreprises canadiennes possédant des compétences techniques, les possibilités qu'offre le Mexique semblent illimitées. En dehors des télécommunications et des transports, on peut compter sur l'irrigation, l'agriculture, l'environnement et les services publics ».

Données sur le commerce intrasociétés

Un ALÉNA renforcera une tendance mondiale déjà bien établie, à savoir l'importance croissante du commerce intrasociétés. On estime qu'environ un tiers du commerce mondial des produits manufacturés se fait sous cette forme.

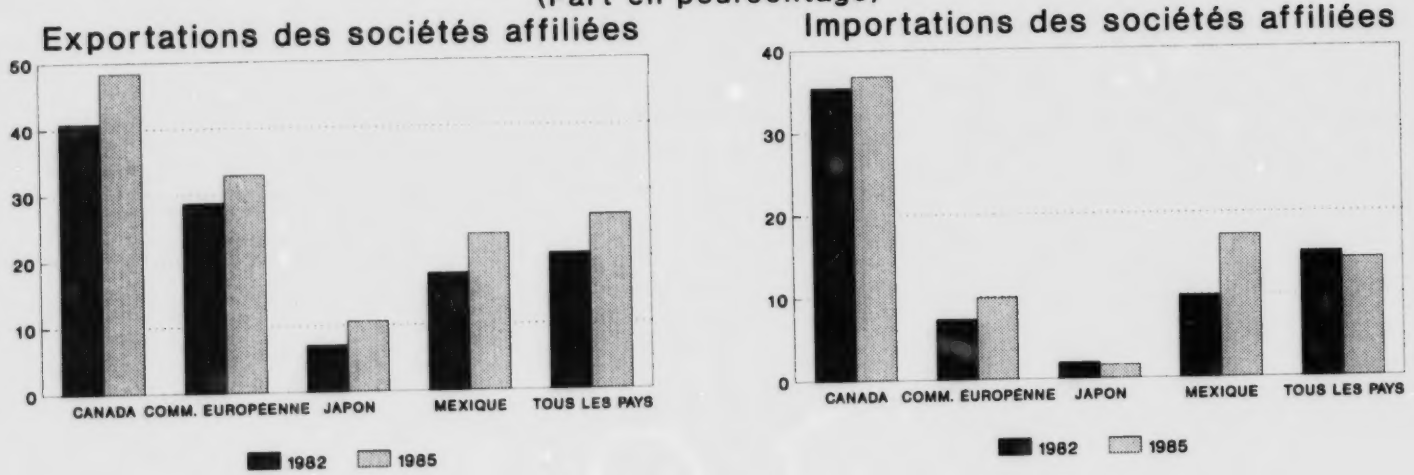
Malheureusement, les données sur le commerce intrasociétés sont limitées. Les États-Unis possèdent de bons renseignements à ce chapitre, alors que le Canada et surtout le Mexique sont mal documentés sur le sujet. Le graphique 2 illustre les données américaines sur le commerce intrasociétés auquel participent les entreprises affiliées au Canada, au Mexique et ailleurs. Près de la moitié de l'ensemble des exportations américaines vers le Canada et plus d'un tiers des importations américaines en provenance du Canada sont attribuables au commerce entre des sociétés mères américaines et leurs sociétés affiliées canadiennes dont elles sont les actionnaires majoritaires. Le commerce entre les sociétés affiliées étrangères où elles sont actionnaires minoritaires est également considérable. Cette forme d'échanges explique la part plus faible du commerce entre les États-Unis et le Mexique, commerce qui demeure néanmoins relativement important, et

Graphique 2

Commerce de marchandises américaines entre les sociétés mères américaines et les entreprises affiliées étrangères dont elles sont actionnaires majoritaires, en tant que proportion du commerce total de marchandises américaines

Certains pays et régions

(Part en pourcentage)



Source : Compilation effectuée par Investissement Canada d'après des données du *U.S. Department of Commerce.*

dont la majeure partie est associée aux activités des *maquiladoras*. Les sociétés General Motors, Ford et Chrysler ont établi plus de 42 *maquiladoras*. Le tableau 8 fournit des renseignements détaillés sur les ventes et les niveaux d'emploi des sociétés affiliées de compagnies américaines installées au Canada et au Mexique. Ces activités atteignent manifestement une ampleur considérable dans les deux pays.

Le tableau 8 donne également une indication des différents taux de rendement. Ainsi, il révèle que les entreprises affiliées canadiennes de compagnies manufacturières américaines ont un revenu net par employé qui est trois fois et demie plus élevé que les chiffres correspondants pour les sociétés affiliées mexicaines. Ce résultat témoigne d'un niveau de compétence plus élevé de la main-d'œuvre canadienne et de l'utilisation de technologies de production plus avancées et nécessitant une forte concentration de capitaux.

Les entreprises canadiennes savent bien à quel point les liens intrasociétés sont importants pour faire face aux pressions exercées par la mondialisation. Un document de recherche réalisé par Investissement Canada[8] indique que plus de 1 100 compagnies canadiennes investissent directement à l'étranger. En outre, 366 autres entreprises contrôlées par des sociétés étrangères et installées au Canada possèdent directement des intérêts à l'étranger. (Les données datent de 1986, dernière année pour laquelle nous disposons de renseignements à ce sujet.) Les fusions et les acquisitions constituent un élément de plus en plus notable de ces investissements. Entre 1987 et 1990, les entreprises canadiennes ont fait, au total, 438 acquisitions à l'étranger, dont 307 aux États-Unis. Enfin, le document souligne la nécessité de procéder à de nouvelles recherches pour mieux comprendre les motivations entourant ces acquisitions ainsi que leur répartition géographique. Cette recherche est tout à fait pertinente dans le cadre de la préparation au libre-échange nord-américain, car il ne fait aucun doute que les avantages que présentera un accord trilatéral pour le Canada dépendront, jusqu'à un certain point, des investissements.

---

[8] J. KNUBLEY, W. KRAUSE et Z. SADEQUE. *Canadian Acquisitions Abroad: Patterns and Motivations*, Investissement Canada, Ottawa, janvier 1991.

Tableau 8
Activités des sociétés affiliées américaines à l'étranger, 1987

Canada							Industrie	Mexique						
Ventes	Revenu net	Effectif	Salaires	Actifs	Salaires/ empl.	Revenu net/empl.		Ventes	Revenu net	Effectif	Salaires	Actifs	Salaires/ empl.	Revenu net/empl.
Millions de $ US		Milliers	Millions de $ US		Milliers de $ US			Millions de $ US		Milliers	Millions de $ US		Milliers de $ US	
20 704	1 320	35,7	1 446	29 550	40,5	37,0	Pétrole	165	-7	2,4	28	197	11,7	-2,9
81 180	3 624	470,9	12 894	54 697	27,4	7,7	Fabrication	14 925	829	380,3	1 762	13 334	4,6	2,2
5 407	449	32,9	831	4 494	25,3	13,6	Aliments	1 596	50	48,5	167	1 083	3,4	1,0
12 362	806	65,5	1 921	10 407	29,3	12,3	Produits chimiques	3 660	272	65,3	390	3 673	6,0	4,2
4 713	429	39,3	899	5 868	22,9	10,9	Métaux prim. et fabriqués	729	45	22,4	99	798	4,4	2,0
6 171	368	40,9	1 299	4 589	31,8	9,0	Machines, sauf électriques	644	0	18	107	778	5,9	0,0
5 267	228	51	1 261	3 707	24,7	4,5	Produits électr. et électron.	1 148	-17	83,7	247	961	3,0	-0,2
34 593	444	133,5	3 964	15 583	29,7	3,3	Matériel de transport	4 245	213	73,7	383	3 153	5,2	2,9
12 667	900	107,8	2 719	10 049	25,2	8,3	Autres prod. manufacturés	2 903	266	68,7	369	2 888	5,4	3,9
12 689	368	54,4	1 359	8 221	25,0	6,8	Commerce de gros	1 182	29	9,4	123	834	13,1	3,1
8 872	1 188	30,8	913	40 937	29,6	38,6	Finances, sauf banques, assur., immob.	124	9	0,5	12	424	24,0	18,0
3 294	193	60,8	839	4 297	13,8	3,2	Services	450	35	14,7	121	354	8,2	2,4
18 476	605	259,7	3 846	13 360	14,8	2,3	Autres industries	1 020	118	34,4	95	1 153	2,8	3,4
145 215	7 298	912,3	21 297	151 062	23,3	8,0	Total/Moyenne	17 866	1 013	441,7	2 141	16 296	4,8	2,3

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada d'après des données du *U.S. Department of Commerce*.

LES FAITS : LES DONNÉES SUR LES INVESTISSEMENTS

Parallèlement aux échanges, les États-Unis sont le plus grand investisseur étranger tant au Canada qu'au Mexique. Au Canada, leurs investissements s'élèvent à 68 milliards de dollars US, soit environ 68 % du stock des investissements directs étrangers (IDÉ) au pays. Pour ce qui est des investissements au Mexique, la part des États-Unis se chiffre à 17 milliards de dollars US, ce qui correspond à 63 % de l'ensemble des IDÉ au Mexique. Le stock des investissements directs canadiens aux États-Unis n'est pas négligeable non plus. En effet, le Canada a des investissements directs aux États-Unis qui équivalent à 32 milliards de dollars US, ce qui lui permet d'occuper le quatrième rang au chapitre des investisseurs étrangers, derrière le Royaume-Uni, le Japon et les Pays-Bas. Même si les investissements mexicains aux États-Unis sont nettement inférieurs (1 milliard de dollars US), ils constituent néanmoins un lien économique important entre les deux pays. Pour le moment, les liens en matière d'investissement sont modestes entre le Canada et le Mexique; en 1989, le stock des investissements directs canadiens au Mexique représentait 372 millions de dollars US. Le graphique 3 donne un aperçu des relations d'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, un peu comme le graphique 1 donnait une vue d'ensemble des relations commerciales.

Les investissements directs en provenance de l'étranger (qui entraînent un certain degré de contrôle étranger) contribuent à faciliter l'accès aux marchés et au transfert de technologie, ouvrent de nouveaux débouchés aux ouvriers spécialisés et permettent de partager des techniques de gestion avancées. Pour le Canada, l'investissement direct étranger a toujours été un élément essentiel de son économie. Récemment, les États-Unis ont aussi enregistré un accroissement notable des IDÉ. Jusqu'au milieu des années 1980, le Mexique imposait des restrictions rigoureuses concernant les investissements étrangers alors qu'aujourd'hui il les encourage. Étant donné que la politique d'investissement étranger est susceptible d'être l'un des articles à l'ordre du jour des négociations de l'ALÉNA, et dans la mesure où il existe un lien très fort entre les investissements et les débouchés commerciaux, il y a lieu de comparer brièvement les politiques du Canada, des États-Unis et du Mexique à cet égard.[9] Comme nous supposons que la plupart des lecteurs de ce document connaissent mieux les dispositions canadiennes et américaines, nous avons insisté sur les données concernant la politique du Mexique. D'autre part, de nombreux représentants commerciaux canadiens s'intéressent à la possibilité d'investir au

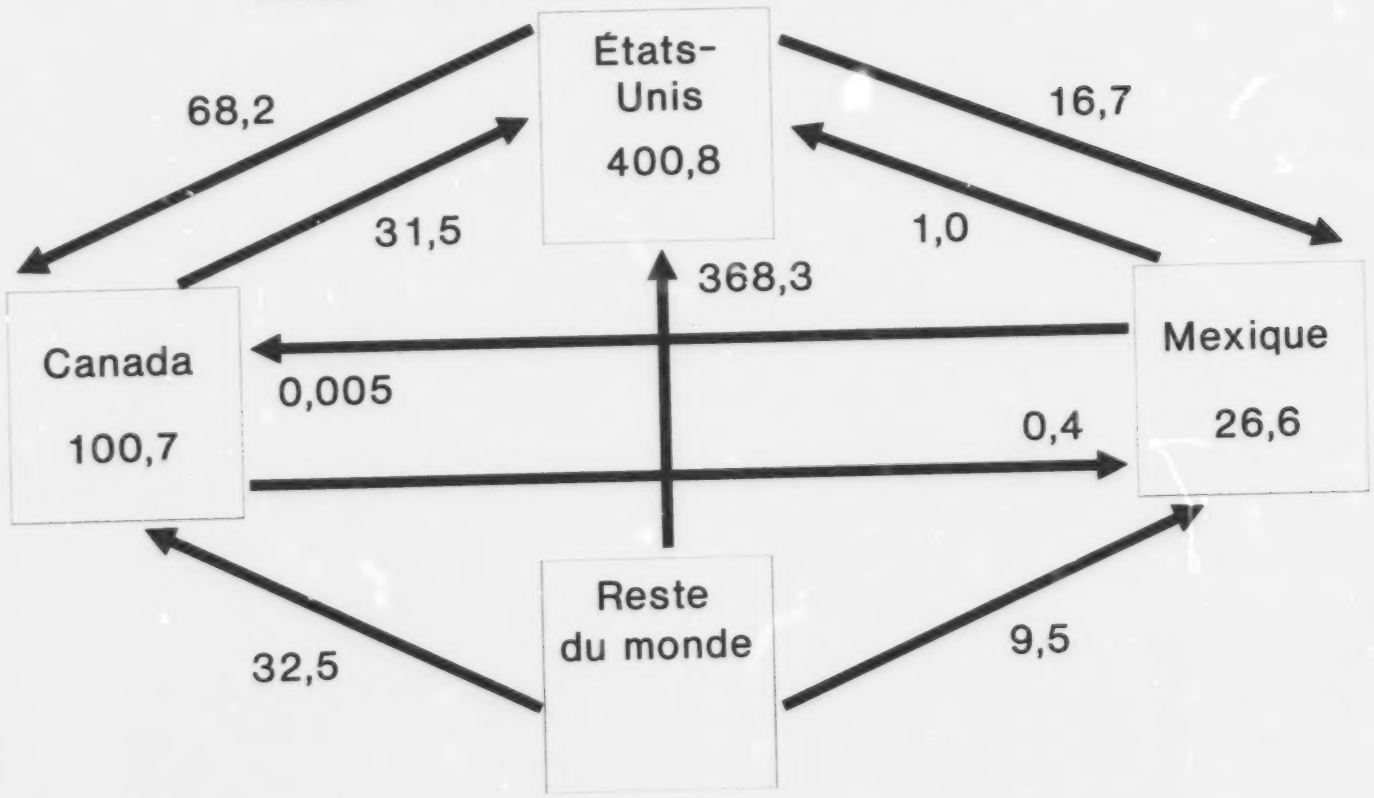
---

[9] Voici deux autres rapports qui traitent de cette comparaison :

- *Les négociations Canada–É.-U.–Mexique sur le libre-échange : la justification et la dimension investissement*, Investissement Canada, Ottawa, août 1990.
- *Foreign Investment in Mexico, the United States and Canada*, Investissement Canada, Ottawa, novembre 1990.

Graphique 3

Stocks des investissements directs étrangers, 1989
(en milliards de $ US)
Canada - États-Unis - Mexique - Reste du monde



Nota : Le stock des IDÉ pour chaque pays ou région est indiqué dans la case.

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada d'après les données de Statistique Canada, du *U.S. Department of Commerce* et de la CNIÉ.

Mexique, pour compléter leurs investissements au Canada et aux États-Unis. C'est pourquoi les données présentées prennent particulièrement en considération les investissements étrangers au Mexique. Nous donnons également un bref résumé des dispositions reliées aux investissements contenues dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puisqu'elles doivent être intégrées à celles de l'ALÉNA.

Politique mexicaine en matière d'investissement étranger

Avant 1989, les investissements étrangers étaient soit totalement interdits, soit autorisés de façon très limitée. Maintenant, les investissements étrangers qui sont faits par des sociétés à participation majoritaire et dont la valeur est d'au plus 100 millions de dollars US sont autorisés et assortis de règlements minimaux dans des secteurs représentant environ les deux tiers de l'économie mexicaine. De plus, dans les secteurs où le gouvernement détient le droit d'examiner attentivement ou de restreindre les investissements étrangers, le niveau de propriété étrangère autorisé a été sensiblement augmenté. Même les télécommunications et les banques, qui étaient auparavant des secteurs non autorisés aux investisseurs étrangers, peuvent aujourd'hui jouir des nouveaux règlements leur permettant une participation étrangère allant respectivement jusqu'à 49 % et 30 %.

La Commission nationale des investissements étrangers (CNIÉ) du Mexique est l'organisme chargé d'examiner et de surveiller les investissements étrangers au Mexique. Cet organisme, auquel est rattaché un secrétariat de 120 personnes, est composé des chefs de sept ministères.

Les propositions d'investissements étrangers qui satisfont aux cinq critères suivants sont automatiquement approuvées :

- l'investissement correspond à une « activité non classifiée »; sont désormais incluses dans ce secteur « non classifié » les industries, auparavant restreintes, du verre, du ciment, du fer, de l'acier et de la cellulose;
- l'investissement ne dépasse pas 100 millions de dollars US;
- le financement, que ce soit par le biais d'emprunts ou d'actions, est de source étrangère;
- les projets industriels sont situés en dehors des grands centres de population;

- une position de change favorable est maintenue pendant les trois premières années d'activités.

Les investisseurs étrangers doivent présenter régulièrement des plans financiers qui comparent les activités en cours avec les plans financiers initiaux. En cas de difficulté, la CNIÉ peut intervenir pour établir une nouvelle base d'investissement.

Les investissements étrangers faisant l'objet d'un examen plus approfondi sont les suivants :

- les investissements qui ne satisfont pas à tous les critères d'approbation automatique;

- les investissements qui présentent une participation étrangère supérieure aux niveaux indiqués dans les secteurs « classifiés » de l'économie; il existe 141 industries classifiées, dont 58 sont ouvertes à une participation étrangère majoritaire sous réserve d'une autorisation préalable de la CNIÉ; les limites de participation dans le cas des autres industries classifiées vont de 34 % à 49 %;

- les propositions d'investissement ayant des répercussions politiques.

En 1990, la CNIÉ a reçu quelque 300 demandes d'investissements étrangers. Depuis mai 1989, date à laquelle la réglementation est entrée en vigueur, la CNIÉ n'a refusé aucune demande. Les décisions concernant les demandes d'investissements étrangers doivent être rendues dans un délai de 45 jours. Toutes les demandes approuvées font l'objet d'un suivi, et de sanctions, le cas échéant.

On trouvera à l'annexe C une explication beaucoup plus détaillée de la réglementation mexicaine en matière d'investissement étranger, notamment une liste de toutes les industries et la façon dont elles sont régies par les règlements.

Investissements directs étrangers au Mexique

Parmi les pays latino-américains, c'est au Mexique que les IDÉ sont les plus importants, après le Brésil. Malgré une hausse marquée des IDÉ au Mexique depuis quelques années, ils représentaient cependant moins de 10 % de l'ensemble des investissements bruts fixes pendant les années 1980, et moins de 5 % du PIB mexicain.

Comme l'indique le tableau 9, on a évalué le montant des IDÉ accumulés en 1989 à 26,5 milliards de dollars US. Les États-Unis demeurent le plus important investisseur

Tableau 9

Investissements directs étrangers au Mexique : valeur cumulative des IDÉ, en millions de dollars US

Années / Pays	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Janv./nov. 1990	Croissance annuelle moyenne		
									1980-85	1985-89	1980-89
États-Unis % des IDÉ	5 836,6 69,0	8 513,4 66,0	9 840,2 67,3	11 046,6 64,8	13 716,2 65,5	14 957,8 62,1	16 748,0 63,0	18 650,9 62,8	11,0	14,2	12,4
Allemagne de l'Ouest % des IDÉ	676,7 8,0	1 125,4 8,7	1 180,8 8,1	1 399,4 8,2	1 446,3 6,9	1 583,0 6,6	1 675,0 6,3	1 830,8 6,2	11,8	9,1	10,6
Japon % des IDÉ	499,1 5,9	816,0 6,3	895,3 6,1	1 037,5 6,1	1 170,3 5,6	1 319,1 5,5	1 356,0 5,1	1 455,5 4,9	12,4	10,9	11,7
Suisse % des IDÉ	473,7 5,6	647,7 5,0	788,9 5,4	823,0 4,8	918,2 4,4	1 004,5 4,2	1 170,0 4,4	1 341,3 4,5	10,7	10,3	10,6
Espagne % des IDÉ	203,0 2,4	369,6 2,9	383,6 2,6	477,3 2,8	603,1 2,9	637,2 2,6	691,0 2,6	691,9 2,3	13,6	15,9	14,6
Royaume-Uni % des IDÉ	253,7 3,0	395,5 3,1	451,9 3,1	556,2 3,3	987,1 4,7	1 754,7 7,3	1 781,0 6,7	1 901,1 6,4	12,2	40,9	24,2
France % des IDÉ	101,5 1,2	237,3 1,8	248,0 1,7	564,9 3,3	596,1 2,8	748,5 3,1	798,0 3,0	942,4 3,2	19,6	33,9	25,7
Suède % des IDÉ	126,9 1,5	230,4 1,8	235,9 1,6	260,5 1,5	297,2 1,4	329,7 1,3	346,0 1,3	349,9 1,2	13,2	10,0	11,8
Canada % des IDÉ	126,9 1,5	194,8 1,5	229,7 1,6	270,3 1,6	289,6 1,4	323,5 1,3	372,0 1,4	410,4 1,4	12,6	12,8	12,7
Autres % des IDÉ	160,7 1,9	369,8 2,9	374,6 2,6	614,1 3,6	905,9 4,3	1426,1 5,9	1 648,0 6,2	2 109,9 7,1	33,4	65,1	46,7
Total cumulatif IDÉ	8 458,8	12 899,9	14 628,9	17 053,1	20 930,3	24 087,4	26 587,1	29 684,1	11,6	16,1	13,6

* Les chiffres révisés pour le total cumulatif des IDÉ sont incorporés à ce tableau, même si le détail des révisions par pays n'était pas disponible. En conséquence, la somme des éléments peut ne pas correspondre aux totaux indiqués, étant donné que ceux-ci ont été révisés et que les chiffres ont été arrondis.

Source : Secrétariat exécutif de la Commission nationale des investissements étrangers du Mexique.

Tableau 10
Investissements directs étrangers, selon le pays d'origine

Pays d'origine	Nouveaux IDÉ – 1990	
	Valeur (en millions de $ US)	% du total
États-Unis	1 879,2	60,7
Royaume-Uni	101,7	3,3
Allemagne	163,1	5,3
Japon	120,7	3,9
Suisse	142,4	4,6
France	177,4	5,7
Espagne	10,7	0,4
Suède	13,3	0,4
Canada	49,5	1,6
Pays-Bas	125,1	4,0
Italie	4,6	0,1
Autres*	309,3	10,0
Total	3 097,0	100,0

* Comprend les Bahamas, les Îles Vierges, les Îles Caïmans, la Colombie, le Pérou, le Panama, le Vénézuéla, le Liechtenstein, le Luxembourg, la Belgique, le Libéria, la Corée et l'Australie.

Source : *Direccion General de Inversion Extranjera* (Direction générale des investissements étrangers) et *Direccion de Estudios Economicos* (Direction générale des études économiques).

Tableau 11
Principaux investissements étrangers au Mexique, 1987

Nom de l'entreprise	Classement*	Type d'investissement	Origine du capital	Pourcentage de la propriété étrangère
Chrysler de Mexico	2	Automobile	États-Unis	99,9
General Motors	3	Automobile	États-Unis	100,0
Ford Motor Company	5	Automobile	États-Unis	100,0
Volkswagen de Mexico	8	Automobile	Allemagne de l'Ouest	100,0
Celanese Mexicana	10	Fibres artificielles	États-Unis	40,0
Kimberly-Clark	12	Papier et cellulose	États-Unis	45,0
IBM	14	Électronique	États-Unis	100,0
Industrias Resistol	17	Pétrochimie	États-Unis	39,2
Compania Nestle	13	Aliments	Suisse	100,0
American Express	22	Services financiers	États-Unis	100,0
Spicer	29	Pièces automobiles	États-Unis	33,0
Ericcson (Mexico)	33	Électronique	Suède	73,0

* « 500 Largest Enterprises in Mexico, 1987 », *Expansion Magazine*, 17 août 1990.

Tableau 12
Principales sociétés canadiennes au Mexique, 1990

Investisseur canadien	Compagnie mexicaine	Secteur
NEI Canada Ltd.	Transformadores Parsons	Industriel
Chempharm Ltd.	Farmaceuticos Lakeside, S.A.	Industriel
Diversey Worlds Holding Inc.	Diversey Mexico, S.A. de C.V.	Industriel
Pharma Investment Ltd.	Cafes Industrielizados de Veracruz, S.A. de C.V.	Industriel
Caminco Ltd.	Minera Maria, S.A. de C.V.	Industriel
Moore Corporation Ltd.	Moore Business Forms de Mexico, S.A. de C.V.	Services
Canada Wire and Cable International Ltd Corp.	Industrias Axa, S.A.	Industriel
Philips Trans-America Holdings Corp.	Philips Mexicana, S.A. de C.V.	Industriel
Sapac Corporation Ltd.	Roche Mexicana de Farmacos S.A. de C.V.	Industriel
Noranda Inc.	Grupo Industrial Premenal, S.A. de C.V.	Industriel

Source : *Direccion General de Inversion Extranjera*, Mexique.

direct au Mexique, bien que leur part ait diminué, passant de 69 % en 1980 à 63 % à la fin des années 1980. Le Royaume-Uni a quant à lui doublé sa part des IDÉ au Mexique, supplantant l'Allemagne de l'Ouest en tant que deuxième plus grand investisseur étranger. Les positions respectives des autres investisseurs étrangers au Mexique, y compris le Japon, n'ont pas beaucoup changé.

En 1989, les investissements directs accumulés du Canada au Mexique représentaient 361 millions de dollars US, soit presque le triple de ce qu'ils étaient en 1980. Toutefois, la part des investissements directs étrangers du Canada au Mexique continue d'être inférieure à 1,5 %.

Le tableau 10 indique que l'on s'attendait à ce que les projets d'investissement étranger autorisés par la CNIÉ s'élèvent à 3,1 milliards de dollars US en 1990, par rapport à 2,5 milliards en 1989 et à 3,2 milliards en 1988. Plus de 60 % des investissements des dernières années sont attribuables aux États-Unis et au Royaume-Uni, la France, l'Allemagne et le Japon représentant chacun environ 5 % du total. On estime que les entreprises canadiennes ont investi au Mexique 37 millions et 50 millions de dollars US en 1989 et 1990, respectivement.

Quelque 9 000 entreprises étrangères ont effectué des investissements au Mexique, une augmentation d'environ 2 000 par rapport au niveau enregistré il y a cinq ans. Bien entendu, les États-Unis viennent en tête à ce chapitre. Le tableau 11 montre les principales entreprises étrangères installées au Mexique. Actuellement, il existe 214 sociétés mexicaines possédant un capital canadien : 154 sont à participation minoritaire, et 60, à participation majoritaire. Le tableau 12 donne la liste de quelques-unes des principales entreprises canadiennes ayant une participation minoritaire ou majoritaire dans des entreprises mexicaines.

La plupart (les deux tiers) des IDÉ au Mexique sont concentrés dans le secteur manufacturier, surtout dans les *maquiladoras*. Parmi les autres champs de concentration importants, mentionnons les secteurs des services (25 %), du commerce (7 %) et des mines (1,5 %).

Les restrictions mexicaines à la propriété étrangère ne s'appliquent pas aux investissements faits dans les *maquiladoras*. Comme nous l'avons déjà noté, et comme l'indique le tableau 1, les *maquiladoras* sont un élément essentiel de l'économie mexicaine. Les exportations des *maquiladoras* totalisaient 12,5 milliards de dollars US en 1989, dont 3 milliards provenaient d'une valeur ajoutée au Mexique. Par industrie, les machines, le matériel et d'autres accessoires électroniques représentaient environ 40 % de cette valeur ajoutée, suivis à ce chapitre des industries des transports (26 %), du textile (9 %), des meubles (5 %) et des aliments (1,3 %).

En bref, le Mexique a sensiblement libéralisé sa politique sur les investissements étrangers, et les investissements directs étrangers sont activement encouragés. Le Mexique prévoit qu'un ALÉNA agira comme un stimulant important. Même si les investisseurs étrangers ont bien réagi à cette nouvelle politique, le niveau des investissements est toujours bien inférieur aux objectifs fixés par le gouvernement mexicain. Jusqu'à présent, le Canada n'y participe que légèrement.

Politique américaine en matière d'investissement étranger

L'administration américaine continue de favoriser une politique d'ouverture à l'égard des investissements internationaux. Les restrictions que les États-Unis imposent actuellement sur les investissements étrangers sont, pour la plupart, fondées sur des préoccupations de sécurité nationale : le processus d'examen d'Exon-Florio et les restrictions sur la propriété étrangère dans certains secteurs comme les transports côtiers font partie de cette catégorie. Dans d'autres secteurs, le souci de la sécurité nationale n'est pas aussi évident. Dans d'autres secteurs encore, l'investissement étranger est soumis au principe de la réciprocité (p. ex., désignation d'agent principal pour les valeurs mobilières gouvernementales et droit de passage sur les oléoducs et gazoducs). Les dispositions d'Exon-Florio contenues dans le *Omnibus Trade Bill* de 1988 donnent au président le pouvoir d'interdire les prises de contrôle étrangères d'entreprises basées aux États-Unis, lorsqu'elles peuvent « menacer la sécurité nationale ». Un processus officiel d'examen a été établi sous la direction du *Committee on Foreign Investment in the United State (CFIUS)* (Comité sur les investissements étrangers aux États-Unis). Compte tenu de l'ambiguïté qui entoure la notion de sécurité nationale, jusqu'à la moitié des investisseurs étrangers se sentent obligés de faire examiner leurs propositions d'investissement par le *CFIUS*. Jusqu'à présent, une seule prise de contrôle étrangère n'a pas été approuvée par suite de l'application des dispositions d'Exon-Florio. En outre, plusieurs acquisitions étudiées par le *CFIUS* ont démontré que les investisseurs ont accepté certaines exigences en matière de performance.

Un certain nombre d'autres propositions législatives ont été présentées au Congrès, notamment des mesures qui exigeraient la divulgation de plus de renseignements sur les entreprises sous contrôle étranger, qui introduiraient une taxe minimale sur les filiales étrangères, qui ajouteraient de nouvelles restrictions sur la propriété étrangère dans le domaine de la radiodiffusion, qui exigeraient la réciprocité en ce qui concerne les investissements étrangers en provenance de certains pays, et qui limiteraient la participation des filiales étrangères au processus politique. Ces propositions résultent des craintes que suscitent une influence étrangère sur l'économie américaine et les prétendues pratiques déloyales que d'autres pays exercent dans les domaines du commerce et des

investissements. Ces propositions représentent une tendance que l'administration américaine a jusqu'à présent réussi à contenir.

Les gouvernements des États ont mis en place toute une série de mesures incitatives, de restrictions et de règlements qui touchent les investissements étrangers de différentes façons et à diverses fins. Par exemple, alors que 36 États ont des bureaux de promotion du commerce et de l'investissement au Japon, 42 ont également des lois contre les prises de contrôle.

Les investissements étrangers aux États-Unis

Dans la mesure où le dossier des investissements directs étrangers aux États-Unis est déjà bien connu, la présente section sera brève.[10] Le stock des IDÉ aux États-Unis représentait 400 milliards de dollars à la fin de 1989. Grâce à une série de mesures, la part américaine des actifs, de l'emploi et de la production revenant aux sociétés affiliées américaines d'entreprises étrangères a augmenté d'un facteur se situant entre deux et trois au cours de la dernière décennie. En tant que pourcentage de la valeur totale des actifs non financiers, le stock des IDÉ s'est accru, passant de 3,5 % en 1980 à plus de 9 % en 1989.

Les États-Unis sont actuellement le pays qui accueille le plus d'investissements étrangers au monde. Ils représentent plus de 25 % de l'ensemble des investissements directs internationaux, comparativement à moins de 10 % il y a deux décennies. Les investissements étrangers aux États-Unis sont souvent considérables. En 1988, par exemple, il y a eu neuf acquisitions, et chacune valait plus d'un milliard de dollars US.

Par pays d'origine, le Royaume-Uni représente 30 % du stock des IDÉ aux États-Unis; le Japon, 17,5 %; les Pays-Bas, 15 %; et le Canada, 8 %. Pour ce qui est des flux d'IDÉ au cours des quatre dernières années, c'est le Japon qui a été le pays d'origine à effectuer le plus grand nombre de transactions. Pour ce qui est de la valeur des transactions, le Japon était à égalité avec le Royaume-Uni. Le Canada occupait le troisième rang, tant sur le plan du nombre que sur celui de la valeur des transactions. Plus de 50 % des opérations touchaient le secteur manufacturier, alors qu'on y relevait un pourcentage encore plus élevé en ce qui a trait à la valeur.

---

[10] Voir, par exemple, E. GRAHAM et P. KRUGMAN. *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics, Washington, 1989.

Les investissements des États-Unis au Canada et au Mexique

Le tableau 13 résume les investissements directs américains au Canada et au Mexique. Le niveau accumulé des investissements américains au Canada est presque 10 fois celui des investissements au Mexique. Pendant la plus grande partie des années 1980, le stock des investissements directs américains au Canada a augmenté à un rythme beaucoup plus rapide que l'ensemble des investissements directs américains au Mexique. Le Canada et le Mexique ont cependant enregistré une légère diminution en ce qui concerne la part qu'ils représentent des investissements directs américains à l'étranger. En effet, la part du Canada à la fin de 1989 était tout juste inférieure à 18 %, alors que celle du Mexique se situait juste sous les 2 %. Par contre, la part d'autres pays latino-américains a augmenté, de même que celles de l'Europe et de l'Asie.

Les flux courants d'investissements transfrontaliers ont connu des changements beaucoup plus radicaux que le stock des IDÉ. Entre 1985 et 1989, le Canada ne représentait que 12 % des investissements directs transfrontaliers en provenance des États-Unis. Les bénéfices réinvestis par les sociétés affiliées canadiennes continuent d'être la source majeure des investissements directs américains au Canada. Pour sa part, le Mexique ne représentait que 1 % des investissements directs transfrontaliers américains en 1987, mais ce pourcentage est passé à 3,6 % et 4,3 % en 1988 et 1989, respectivement. Pure coïncidence, en 1989, le Canada et le Mexique ont reçu le même volume d'investissements directs transfrontaliers des États-Unis.

Politique canadienne en matière d'investissement étranger

Parmi tous les pays industrialisés, c'est au Canada que le niveau de propriété et de contrôle étrangers est le plus élevé. Cette situation avait poussé les gouvernements canadiens précédents à introduire des règlements sévères pour filtrer les investissements étrangers. Cependant, le Canada a considérablement libéralisé sa politique dans ce domaine depuis les années 1980.

La création d'Investissement Canada, en juin 1985, a représenté un changement majeur par rapport à l'ancien organisme de réglementation, l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIÉ), qui étudiait tous les investissements étrangers, notamment les nouveaux investissements et les prises de contrôle, quelle que soit leur importance. Par contre, Investissement Canada examine seulement les principales prises de contrôle étrangères :

- les acquisitions directes d'entreprises canadiennes ayant un actif d'au moins 5 millions de dollars;

Tableau 13
Investissements directs américains au Canada et au Mexique, 1984 et 1989

Canada		Mexique		Industrie	Canada		Mexique	
1984	1989	1984	1989		1984	1989	1984	1989
pourcentage					en millions de $ US			
23,9	16,3	1,5	1,0	Pétrole	11 156	10 912	71	68
44,9	48,4	79,4	82,5	Fabrication	20 985	32 324	3 650	5 838
3,5	3,3	9,0	6,6	Aliments	1 634	2 175	414	466
10,2	9,8	16,2	21,3	Produits chimiques	4 777	6 580	746	1 505
3,6	3,6	7,2	3,8	Métaux primaires et fabriqués	1 672	2 437	332	269
5,3	5,0	4,4	4,5	Machines, sauf électriques	2 491	3 316	202	321
3,4	3,3	9,8	6,4	Produits électriques et électroniques	1 594	2 173	450	451
9,3	11,5	11,0	21,4	Matériel de transport	4 337	7 673	505	1 518
9,6	11,9	21,8	18,5	Autres produits manufacturés	4 480	7 970	1 001	1 308
5,2	5,9	9,6	5,6	Commerce de gros	2 439	3 917	443	395
1,1	1,4	-0,1	0,0	Banques	521	945	-3	0
13,1	17,5	4,2	1,8	Finances, sauf banques, assur., immob.	6 139	11 680	195	130
1,5	2,1	-0,6	1,9	Services	705	1 385	-26	138
10,2	8,5	5,8	7,2	Autres industries	4 785	5 684	268	510
100,0	100,0	100,0	100,0	Total	46 730	66 847	4 598	7 079

Source : Compilation effectuée par Investissement Canada d'après des données du *U.S. Department of Commerce*.

- les acquisitions indirectes d'entreprises canadiennes ayant un actif d'au moins 50 millions de dollars;

- les acquisitions de nouvelles entreprises dans des secteurs associés au patrimoine culturel ou à l'identité nationale du Canada, qui peuvent être examinées au gré du ministre.

Comme nous l'expliquerons en détail plus loin, en vertu de l'ALÉ, des seuils d'examen plus élevés s'appliquent aux investisseurs américains.

Les transactions pouvant faire l'objet d'un examen sont évaluées au moyen de six critères, en vue de déterminer leur « avantage net » pour le Canada : l'effet général sur l'activité économique au Canada; la participation canadienne; les effets sur la productivité et le progrès technologique; les effets sur la concurrence au sein d'une ou de plusieurs industries au Canada; la compatibilité avec les politiques nationales et provinciales; les effets sur la compétitivité. Le ministre responsable d'Investissement Canada doit rendre une décision dans les 45 jours suivant la réception d'une demande d'examen en bonne et due forme, avec une possibilité de prolongation de 30 jours.

Depuis sa création jusqu'à la fin de 1990, Investissement Canada a reçu 5 266 propositions d'investissement étranger. Les trois quarts de ces propositions n'étaient pas assujetties à un examen, et les 25 % qui ont été étudiées ont été approuvées. Parmi ces dernières, 11 % ont fait l'objet d'une autorisation accordée sous réserve qu'elles satisfassent à des exigences de performance précises. La plupart de ces exigences portent sur la recherche et le développement (R-D) dans les secteurs de la haute technologie, la participation canadienne dans le secteur du pétrole et du gaz, et la réglementation des produits et des niveaux de production dans le secteur manufacturier. Comme dans la plupart des autres pays, le Canada limite la propriété étrangère dans certains secteurs : par exemple, les compagnies aériennes, les banques, l'édition et la distribution, la radio-télédiffusion, la distribution cinématographique, la production de pétrole et de gaz, et l'uranium.

Investissements étrangers au Canada

L'investissement étranger au Canada — tout comme celui aux États-Unis — est abondamment décrit dans d'autres documents.[11] Voici quelques-uns des faits saillants au sujet des investissements étrangers directs au Canada :

- le stock d'IDÉ à la fin de 1989 s'élevait à 119 milliards de dollars;
- la participation étrangère à la totalité des actifs non financiers des sociétés au Canada est actuellement d'environ 25 %, comparativement à 37 % en 1971; la participation étrangère dans le secteur manufacturier est d'environ 45 %;
- l'investissement direct transfrontalier au Canada a doublé au cours de la période 1985-1989, par rapport à la première moitié des années 1980; les bénéfices réinvestis par les entreprises étrangères au Canada continuent de représenter la plus grande partie des investissements directs;
- l'importance des États-Unis a considérablement diminué par rapport à l'Asie et à l'Europe en tant que source d'investissement direct étranger pour le Canada; la valeur des investissements mexicains au Canada est négligeable;
- le nombre des acquisitions étrangères reliées à des nouveaux investissements ou à des investissements d'un tout nouveau genre a sensiblement augmenté ces dernières années.

Il faut également souligner que les investissements se font dans les deux sens. Les Canadiens investissent de plus en plus à l'étranger. Le stock des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCÉ) était de 74 milliards de dollars à la fin de 1989; 65 % se trouvaient aux États-Unis.

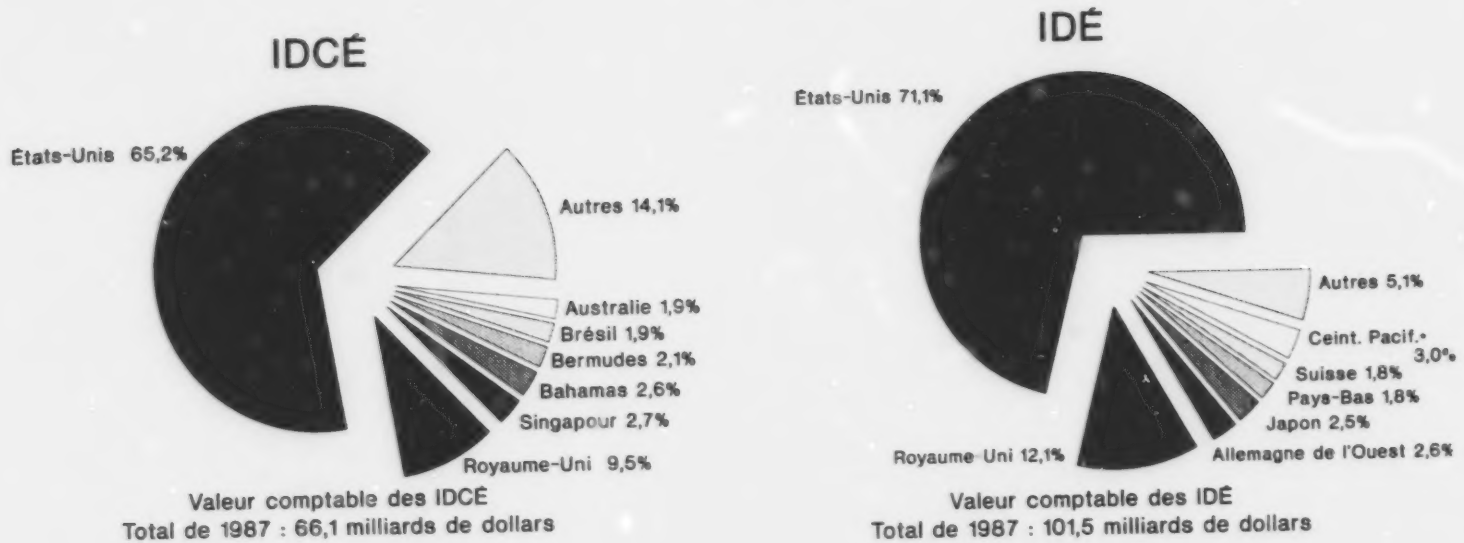
Le graphique 4 présente un résumé de la répartition, selon le pays, des IDÉ au Canada ainsi que des IDCÉ (la plus récente information disponible est celle de 1987).

---

[11] On peut se procurer le document suivant en en faisant la demande auprès d'Investissement Canada : *Les investissements internationaux : L'évolution canadienne dans le cadre de la mondialisation*, Investissement Canada, document de travail n° 6, Ottawa, janvier 1991.

Graphique 4

Répartition des IDCÉ et des IDÉ au Canada, selon le pays 1987



* Ceint. Pacif. comprend le Japon, Hong Kong, l'Australie, la Corée du Sud, Singapour, Taïwan, la Malaisie et d'autres pays de la ceinture du Pacifique.

Source : Statistique Canada.

Dispositions concernant les investissements aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Les dispositions sur les investissements figurant au chapitre 16 de l'ALÉ établissent les obligations que les deux pays ont chacun envers les investisseurs de leur partenaire.

La clause sur le traitement national fait en sorte que le Canada et les États-Unis assurent aux investisseurs de l'autre pays un traitement au moins aussi favorable que celui qu'ils accordent à leurs propres investisseurs. Cette obligation s'étend également aux gouvernements des provinces, des états et des municipalités. Les mesures déjà existantes qui ne sont pas conformes à l'obligation de traitement national sont maintenues en vertu de l'ALÉ, y compris la *Loi sur Investissement Canada*. Le Canada a toutefois accepté de rehausser les seuils d'examen pour les investisseurs américains en quatre étapes annuelles entre 1989 et 1992; pour les acquisitions directes, les seuils d'examen seront portés à 150 millions de dollars, alors que l'examen des acquisitions indirectes sera supprimé. Les secteurs exclus de la clause de traitement national sont les banques, les achats gouvernementaux, la culture et le transport.

Le Canada et les États-Unis se sont également entendus pour ne pas imposer les quatre exigences de performance suivantes aux investisseurs de l'autre pays : performance en matière d'exportation, substitution des importations, contenu local et exigences d'achat intérieur. D'autres dispositions garantissent un traitement équitable en cas de nationalisation et le droit des investisseurs à sortir des fonds de l'autre pays. Le chapitre sur les investissements garantit également qu'aucune subvention ni mesure fiscale ne sera utilisée pour agir de façon discriminatoire à l'égard des investisseurs de l'autre pays.

Résumé des politiques en matière d'investissement étranger

Les trois pays ont adopté une approche libérale et accueillante à l'égard de l'investissement étranger; il y a toutefois des différences considérables quant au degré d'ouverture. Les trois pays encouragent activement les investissements étrangers, et ils sont la destination d'importants investissements du genre. De plus, le Canada et les États-Unis sont des sources considérables de fonds destinés aux investissements étrangers. Néanmoins, les trois pays continuent de limiter la propriété étrangère dans des secteurs stratégiques pour des raisons économiques, culturelles et de sécurité nationale, et ils ont également mis en place un mécanisme officiel d'examen et d'approbation des prises de contrôle étrangères. Depuis la fin des années 1980, le Mexique a radicalement libéralisé sa politique en matière d'investissement étranger. Depuis 1985, le Canada agit dans le même sens; le très haut niveau de participation et de contrôle étrangers dans l'économie

témoigne du rôle important que l'investissement étranger a toujours joué. Même si l'administration américaine fait face à des courants protectionnistes à la suite de la hausse récente des investissements étrangers, la politique d'ouverture a malgré tout été largement maintenue.

Il y a lieu de souligner que cette analyse porte essentiellement sur les dispositions officielles concernant la politique en matière d'investissement étranger. Malheureusement, bien que les obstacles officiels aient été généralement levés, les barrières non officielles subsistent. Celles-ci comprennent les lois anti-prise de contrôle ou antitrust, la propriété de l'État, la concentration privée des sociétés à actions, les liens entre les milieux bancaires et commerciaux qui limitent la participation étrangère, et les relations intersociétés. Les politiques dites « stratégiques » comme l'aide aux coentreprises ou aux consortiums peuvent également influer sur la prise de décisions en matière d'investissement. Ces obstacles informels à l'investissement pourraient être inclus dans les négociations de l'ALÉNA.

Conséquences de la mondialisation et du libre-échange sur les investissements commerciaux

« Par mondialisation, on entend l'interdépendance croissante des économies nationales, qui font intervenir consommateurs, producteurs, fournisseurs et gouvernements des différents pays. »[12] Les frontières entre les marchés nationaux et internationaux deviennent de moins en moins pertinentes à mesure que les entreprises prennent de l'ampleur à l'étranger. Comme nous l'avons vu dans la section précédente, les pays — et en particulier les petits pays comme le Canada et le Mexique — doivent repenser bon nombre de leurs politiques nationales, notamment celles qui concernent l'investissement étranger. De même, de nombreuses industries devront « mondialiser » leur structure. Une industrie mondiale en est une dont la position concurrentielle dans un pays est largement influencée par sa situation dans d'autres pays. L'industrie n'est pas seulement une collection d'entreprises nationales. Au contraire, les entreprises suivent des stratégies internationales intégrées, exploitant les avantages retirés dans un marché pour les utiliser dans un autre. Parmi les industries mondiales, citons l'aéronautique commerciale, la télévision, la production de semi-conducteurs et la production automobile, toutes présentes en Amérique du Nord.

---

[12] Voir *Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises*, Investissement Canada, document de travail n° 5, Ottawa, mai 1990.

La pénétration croissante des marchés locaux par les entreprises étrangères et les besoins de plus en plus grands pour les entreprises nationales d'élaborer des stratégies mondiales soulèvent une question d'identité. Devant l'accroissement des coûts de R-D et l'importance grandissante de ce secteur, des entreprises qui se faisaient autrefois une concurrence féroce sont maintenant forcées de contracter entre elles des alliances. Les coentreprises, les fusions, les acquisitions et autres formes d'alliances stratégiques font tomber la distinction entre les entreprises nationales et étrangères. Même la dichotomie entre industrie de haute technologie et de basse technologie diminue. Plus important encore, une orientation purement nationale n'est plus une stratégie commerciale viable dans de nombreuses industries. Les investissements étrangers deviennent rapidement un instrument stratégique qui permet aux entreprises d'accéder aux marchés d'outre-mer, à la nouvelle technologie et à des ressources humaines qualifiées. Pour rester concurrentielles, les entreprises nationales doivent mieux comprendre et connaître les marchés et les concurrents étrangers. Dans le cadre du libre-échange trilatéral en Amérique du Nord, ces exigences sont particulièrement importantes pour les entreprises canadiennes et mexicaines.

À la suite de la mise en œuvre d'un ALÉNA, et même avant la conclusion d'un tel accord, on verra naître des différends au sujet du placement des investissements à l'intérieur des pays participants. Une longue période de protectionnisme commercial a amené le Mexique à surinvestir dans les industries à forte concentration en capital. C'est pourquoi bon nombre d'entre elles sont inefficaces, comme en témoigne le fait que quelque 77 000 entreprises mexicaines ont fermé leurs portes depuis que le Mexique a adhéré au *GATT* en 1986. L'avantage comparatif du Mexique se situe dans les industries à coefficient élevé de main-d'œuvre. Avec le libre-échange, on peut s'attendre à un réalignement des investissements à forte concentration en capital en faveur du Canada et des États-Unis.

D'autre part, la nouvelle tendance parmi les industries de dissocier ou désagréger les tâches de production non spécialisées de celles de production spécialisées pose des défis au Canada et aux États-Unis, et offre au Mexique des perspectives intéressantes. De plus en plus, la fabrication de composantes exige de nombreux fournisseurs dans plusieurs pays. Les composantes qui requièrent uniquement de la main-d'œuvre non spécialisée sont fabriquées dans des pays où les salaires sont faibles comme au Mexique, ce qui crée des problèmes pour la main-d'œuvre non spécialisée dans les pays avancés comme le Canada et les États-Unis. La libéralisation du commerce accélère le processus. Les entreprises tenteront de segmenter leurs procédés de production intégrés verticalement, selon l'importance des facteurs qui les caractérisent. En déplaçant au Mexique certaines activités demandant peu de spécialisation, les entreprises canadiennes et américaines seront en mesure de diminuer leurs coûts et d'améliorer leur position concurrentielle à l'échelle internationale.

Cette évolution est déjà amorcée, non seulement en Amérique du Nord, mais aussi ailleurs au sein de la Triade. Les investissements japonais en Corée, et plus récemment en Thaïlande, illustrent le succès de la parcellisation des composantes de production en fonction de l'avantage comparatif au niveau des intrants. Les entreprises canadiennes et américaines devront incorporer le concept de désagrégation de la production dans leur stratégie d'investissement. Si les entreprises canadiennes et américaines ne réussissent pas à trouver des moyens de rationaliser leurs activités entre les contextes à faibles salaires et à salaires élevés de façon à correspondre au niveau de compétence requis, les sociétés d'outre-mer usurperont tout simplement le marché.

Pour les pays avancés comme le Canada et les États-Unis, le défi consiste à continuer d'utiliser l'avantage comparatif de leur capital humain. Il y aura toujours une demande raisonnable de travailleurs peu spécialisés dans les sociétés avancées, mais l'accent doit être mis sur la diminution de cette demande en faveur d'une demande d'emplois exigeant plus de qualifications. Il s'agit essentiellement d'une responsabilité du secteur privé, mais le soutien du gouvernement à l'éducation, à la formation ou à d'autres formes de perfectionnement de la main-d'œuvre ainsi qu'à la R-D est primordial. L'investissement dans l'avenir d'un pays est essentiel à la productivité et, ultimement, à la compétitivité et au niveau de vie de ce pays. Pour un pays petit et ouvert comme le Canada, ces diktats sont particulièrement réels.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Dans le présent document, les auteurs se sont efforcés de souligner certains des débouchés et défis que représente le libre-échange trilatéral entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Rédigé avec une optique canadienne, l'ouvrage met l'accent sur l'intensification de la concurrence pour l'obtention des marchés américains à la suite de l'extension au Mexique de l'accès libre et garanti aux États-Unis dont bénéficie le Canada depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ. On y trouve également des données sur le commerce entre le Canada et le Mexique et sur la création et la réorientation des échanges commerciaux qui pourraient suivre la mise en œuvre d'un ALÉNA. Étant donné que le le commerce et les investissements sont liés de façon si étroite, une partie considérable de ce rapport traite des données associées aux investissements.

Nous ne prétendons pas que ce document soit exhaustif. Il reste encore beaucoup de travail à faire avant de connaître pleinement les risques et les avantages de la participation du Canada aux négociations de l'ALÉNA. Il n'en reste pas moins que plusieurs conclusions se justifient pour le moment.

Conséquences économiques générales

- L'ALÉNA ne sera pas une simple extension de l'ALÉ, ni dans sa forme ni en ce qui concerne les répercussions économiques pour le Canada;

- les différences de salaires entre le Mexique et le Canada témoignent des différences de productivité entre les deux pays; la libéralisation trilatérale des échanges n'entraînera pas l'envahissement du Canada et des États-Unis par des produits mexicains de faible coût;

- le Mexique a des revenus extrêmement bas, en partie, tout au moins, à cause des politiques passées qui mettaient l'accent sur le protectionnisme commercial et diverses politiques de subvention et de réglementation reliées à l'industrialisation; des réformes radicales introduites depuis le milieu des années 1980 devraient permettre au Mexique de connaître une croissance rapide, tout comme la Corée du Sud, la Thaïlande et un certain nombre d'autres pays;

- l'amélioration de la performance économique du Mexique et l'augmentation de sa population, qui atteindra les 100 millions de personnes à la fin du siècle, présentent un nouveau marché d'exportation important pour le Canada; la participation du Canada à un ALÉNA contribuera à assurer aux entreprises canadiennes un rôle plus actif dans ce nouveau marché;

- les différentes ressources du Canada, des États-Unis et du Mexique, y compris les niveaux de compétence différents, sont largement complémentaires; en rationalisant la production et la distribution à l'intérieur de l'Amérique du Nord, chacun des pays participant à l'ALÉNA se trouvera dans une meilleure position pour soutenir la concurrence à l'échelle mondiale;

- des ajustements seront nécessaires, mais, dans la majorité des cas, ils seront mineurs par rapport à ceux déjà en cours qu'entraînent la mondialisation, l'évolution technologique, les nouvelles demandes des consommateurs et le roulement normal de la main-d'œuvre;

- un nombre considérable de programmes d'adaptation de la main-d'œuvre et de l'industrie offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada prévoient une aide à l'ajustement; cette aide visant à adoucir les effets de la mise en œuvre du libre-échange trilatéral se fera au moyen d'une élimination progressive des droits de douane, de dispositions sur les règles d'origine, d'exemptions pour certains secteurs et du maintien des politiques de soutien existantes.

Conséquences commerciales de la concurrence entre le Canada et le Mexique pour le marché des États-Unis

- Les États-Unis sont le principal marché d'exportation du Canada et du Mexique; il existe un certain degré de chevauchement entre le Canada et le Mexique en ce qui concerne leurs exportations vers les États-Unis; il y a aussi un pourcentage important d'exportations canadiennes vers les États-Unis qui n'ont pas d'équivalent mexicain pouvant leur livrer concurrence;

- seul un petit pourcentage d'exportations canadiennes vers les États-Unis bénéficie d'un avantage tarifaire considérable par rapport aux exportations mexicaines; l'égalité d'accès du Canada et du Mexique au marché des États-Unis ne touchera pas beaucoup les perspectives d'exportations canadiennes;

- dans certains secteurs (p. ex., les industries des produits automobiles, de l'acier, du textile et du vêtement), l'intensification de la concurrence à la suite du libre accès du Mexique au marché des États-Unis posera des difficultés d'ajustement; il est en effet fort peu probable, même à long terme, que les producteurs mexicains se déplacent en masse dans des secteurs sélectifs.

Conséquences commerciales des importations canadiennes en provenance du Mexique

- Près de 80 % des importations mexicaines entrent déjà au Canada en franchise de douane; de façon générale, les droits réels moyens ne sont que de 2,4 %; aucun contingentement de marchandises clés comme le textile ne limite actuellement l'accès du Mexique au marché canadien; il existe dans certains secteurs des barrières non tarifaires importantes (p. ex., les règlements sur la commercialisation) dont la suppression pourrait entraîner une hausse des importations;

- les principales importations en provenance du Mexique sont les pièces et les moteurs d'automobile, le matériel de télévision, de radio et de télécommunications sonores, les métaux précieux et les alliages, et le pétrole brut;

- quelque 6 % des importations canadiennes en provenance du Mexique sont soumises à des droits de douane réels de 8 % ou plus; l'importance de cette catégorie de marchandises pourrait sensiblement augmenter à la suite de la mise en œuvre du libre-échange trilatéral; en 1989, la valeur totale de ces importations en provenance du Mexique était de 93 millions de dollars, comparativement à la valeur de la production canadienne de ces mêmes catégories de marchandises qui était de 37 milliards de dollars et à celle des importations de « pays tiers » qui s'élevaient à 16 milliards de dollars; on peut s'attendre à une certaine réorientation du commerce, et il sera important de procéder à la suppression progressive des droits de douane à l'égard de cette catégorie de marchandises.

Conséquences commerciales des exportations canadiennes vers le Mexique

- Les exportations vers le Mexique représentent moins de 1 % de l'ensemble des exportations canadiennes, mais ce pourcentage pourrait augmenter considérablement à la suite de la mise en œuvre du libre-échange trilatéral;

- cet accroissement des exportations découlera d'une hausse marquée des importations dont le Mexique aura besoin pour satisfaire à une demande croissante de la part des consommateurs et pour fournir les machines et le matériel, et les autres intrants nécessaires à un pays en voie de développement; en outre, le Canada et les États-Unis, comparativement aux pays tiers, bénéficieront d'un accès privilégié aux marchés mexicains par suite de la conclusion d'un ALÉNA;

- il faudra faire davantage de recherche sur les tarifs douaniers réels auxquels feront face les exportateurs canadiens sur le marché mexicain et sur les mesures qui permettront au Canada de réagir de façon dynamique aux nouveaux débouchés qui s'offrent à lui; en ce qui concerne les nouvelles possibilités d'exportations, l'ALÉNA est fondamentalement différent de l'ALÉ;

- l'ALÉ a essentiellement consolidé des relations commerciales et d'investissement qui existaient depuis longtemps entre le Canada et les États-Unis; par contre, un ALÉNA présente un nouveau marché pour le Canada : il reste encore à mettre sur pied le réseau nécessaire de relations commerciales et d'investissement.

Conséquences du commerce intrasociétés

- Le commerce intrasociétés représente une part importante des échanges entre le Canada et les États-Unis, et une part de plus en plus importante des échanges entre les États-Unis et le Mexique;

- la libéralisation des échanges devrait accélérer cette tendance, et il faudra faire davantage de recherche pour connaître les conséquences de cette tendance sur les entreprises canadiennes qui décident d'accroître leurs liens commerciaux avec le Mexique.

Conséquences sur les investissements

- Comme pour les échanges commerciaux, les liens d'investissement entre le Canada et les États-Unis et entre les États-Unis et le Mexique sont forts;

- les investissements directs à l'étranger sont devenus un instrument stratégique clé pour accéder aux marchés, à la nouvelle technologie et aux ressources humaines qualifiées; on peut s'attendre à ce que les investissements directs entre le Canada, les États-Unis et le Mexique jouent un rôle important dans la répartition des avantages du libre-échange trilatéral;

- il faudra établir de solides liens d'investissement entre le Canada et le Mexique; les investissements directs canadiens à l'étranger connaissent une croissance considérable depuis deux décennies (une croissance plus rapide que les investissements directs étrangers au Canada), mais ils se sont surtout concentrés aux États-Unis; les investissements directs canadiens en Amérique

latine, en particulier au Mexique, sont essentiels pour que le Canada puisse bénéficier du libre-échange hémisphérique; actuellement, les investissements canadiens en Amérique latine, si l'on excepte le Chili et le Brésil, sont minimes;

- la politique mexicaine en matière d'investissement étranger a été grandement libéralisée au cours des dernières années, et les entreprises étrangères peuvent maintenant participer largement à l'économie mexicaine; les investissements étrangers dans les *maquiladoras* ont été considérables, mais, jusqu'à présent, la participation canadienne a été limitée : le Canada ne représente que 1,5 % des investissements étrangers au Mexique;

- la politique des États-Unis en matière d'investissement étranger a toujours été relativement ouverte, et le Canada a des liens d'investissement bien établis avec ce pays; ces liens seront extrêmement précieux pour l'aider à profiter des nouveaux débouchés mexicains;

- la politique du Canada en matière d'investissement étranger est également très ouverte, et on met de plus en plus l'accent sur les coentreprises et autres formes d'alliances stratégiques; compte tenu de la perspective d'un libre-échange avec le Mexique, il faudra s'intéresser davantage aux alliances stratégiques avec les entreprises latino-américaines;

- les entreprises canadiennes devront rationaliser leurs investissements de façon à les concentrer plus efficacement dans les zones où elles ont des avantages comparatifs; dans certains cas, il faudra donc dissocier les activités de faible spécialisation de celles qui nécessitent un haut niveau de qualification, les premières se déplaçant vers des pays à faibles salaires comme le Mexique; cette rationalisation est inévitable, compte tenu de la vive concurrence livrée par d'autres pays;

- le Canada doit s'efforcer de se concentrer sur les emplois de haut niveau; il s'agit là d'une responsabilité qui incombe surtout au secteur privé, mais le soutien du gouvernement à l'éducation, à la formation et à d'autres formes de perfectionnement de la main-d'œuvre, ainsi qu'à la R-D est essentiel;

- le libre-échange nord-américain nécessite un investissement dans l'avenir du Canada.

ANNEXE A

NOTES RELATIVES AUX TABLEAUX ET AUX SOURCES DE DONNÉES

Notes aux tableaux

1. Les brèves descriptions des catégories d'importation qui figurent dans les tableaux 2 à 5, inclusivement, peuvent être mal interprétées, car les classifications des tarifs américains à six chiffres peuvent renfermer plusieurs sous-groupes. Dans ce cas, la description de l'un des sous-groupes s'applique à toute la catégorie. Par exemple, la description du code de classification des tarifs américains n° 870323 indique qu'il s'agit de familiales avec des moteurs de 1 500 à 3 000 cm^3; en fait, ce code inclut tous les véhicules passagers dotés de moteurs de 1 500 à 3 000 cm^3. Étant donné que cette catégorie est très importante, nous avons indiqué le titre le plus descriptif (c.-à-d. véhicules passagers) dans les tableaux. Dans d'autres cas, cependant, nous n'avons rien changé.

2. Au tableau 6, la production canadienne de certaines marchandises est indiquée comme nulle, alors qu'elle peut être considérable. Il s'agit de restrictions attribuables au caractère confidentiel touchant ces marchandises.

3. Pour des raisons de présentation, les tableaux ne donnent pas de renseignements pour toutes les catégories d'importation. Chaque tableau complet peut représenter plus de 300 pages. Les tableaux indiquant tous les renseignements sur le commerce, les droits de douane, la production et d'autres sujets existent sous forme d'imprimé ou de disquette.

Sources de données

Données sur les investissements

Les données sur les investissements directs américains à l'étranger proviennent du *U.S. Survey of Current Business*. Ces données montrent la position nette des investissements ainsi que les sorties nettes de capitaux, selon le pays et le secteur industriel, au cours des 10 dernières années au moins. Les taux de rendement dans les pays d'accueil sont également indiqués.

Les données mexicaines sur les IDÉ proviennent de la Banque centrale et de la Commission nationale des investissements étrangers (CNIÉ) du Mexique. Cette dernière source ne donne pas de ventilation selon le pays d'origine, et les données se fondent sur les investissements autorisés plutôt que sur les flux réels. Toutefois, cette information est très utile dans la mesure où elle indique non seulement le pays d'origine, mais aussi le secteur (les investissements dans les *maquiladoras* étant indiqués séparément).

Les données canadiennes sur les investissements directs aux États-Unis correspondent assez bien aux données américaines sur les IDÉ, bien que les ventilations sectorielles soient différentes et qu'il existe des différences dans la distinction entre les flux à court et à long terme. Des ventilations sectorielles détaillées sont disponibles. Il n'existe pas de données sur les taux de rendement, et aucun n'est facile à calculer. Il n'y a pas de données canadiennes complètes disponibles sur les investissements directs canadiens au Mexique.

Le *U.S. Department of Commerce* (ministère du Commerce des États-Unis) produit une publication intitulée *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and their Foreign Affiliates*. Cet ouvrage comprend des renseignements de base sur les revenus et les bilans à partir desquels il est possible de calculer les divers taux de rendement, de rentabilité et de productivité en fonction des actifs, du revenu net, de l'emploi, de la rémunération des employés et du chiffre d'affaires. Les données permettent de faire une comparaison utile entre la performance relative des sociétés affiliées américaines au Canada et au Mexique. Les données existent par secteur, mais les règlements reliés au caractère confidentiel de certaines limitent les conclusions que l'on peut en tirer. D'autre part, les renseignements financiers traduisent peut-être des pratiques de prix de cession interne.

Données commerciales

Les importations américaines, selon le pays, sont disponibles sur la base de données CD-ROM. Investissement Canada a fait l'acquisition de ces données et, en collaboration avec R.D. Hood Economics Inc., en a extrait les chiffres pour le Canada, le Mexique et le reste du monde. La base de données renferme chacune des expéditions d'importations classifiées, selon le système harmonisé à huit chiffres. Les champs de chaque fichier indiquent :

- le numéro du système harmonisé;
- le code d'extension spécial américain à quatre chiffres;
- la description de la marchandise;
- le numéro figurant dans la Classification type des industries (CTI) pour l'industrie productrice de la marchandise;

- la valeur de l'importation;
- les unités d'importation (kilogramme, mètre, etc.);
- le volume de l'importation;
- le droit de douane calculé;
- le taux tarifaire;
- le point de déchargement;
- le pays d'origine.

Le droit de douane calculé n'est pas nécessairement le même que le taux tarifaire. Les raisons d'une telle chose ne sont pas très claires, sauf que le droit de douane calculé comporte des exemptions particulières, le système généralisé des préférences (SGP) et d'autres éléments. Pour diverses raisons, les droits de douane réels payés ne sont pas indiqués dans les formules de déclaration de douane, de sorte que le droit de douane calculé constitue une tentative d'évaluation du droit à l'aide d'autres renseignements. De toute façon, il s'agit de la seule information disponible sur les droits de douane par marchandise.

Nous espérions que les renseignements correspondant au point de déchargement offriraient l'occasion de vérifier la répartition géographique des importations à l'intérieur des États-Unis. Ce point de déchargement n'est cependant pas le même que le point de consommation; en fait, la plupart des déchargements se font dans les grands ports maritimes de sorte que cette information ne donne guère d'indications sur la répartition géographique de la consommation.

Les données sur les importations canadiennes en provenance des États-Unis, du Mexique et du reste du monde, et sur les droits de douanes connexes, ont été obtenues à l'aide d'un calcul spécial de Statistique Canada. Elles donnent les renseignements suivants :

- le numéro de huit chiffres du système harmonisé;
- la valeur des importations;
- les droits de douane payés;
- la partie assujettie aux droits de douane;
- la partie en franchise de douane;
- le pays d'origine.

On a également demandé à Statistique Canada de relier ces données aux 608 groupes de marchandises canadiennes faisant l'objet d'entrées et de sorties. Les données ont été comparées avec les données de production pour avoir une indication du niveau de concurrence que représentent les importations mexicaines pour le Canada.

On pourra très bientôt obtenir toutes les données sur la production, les échanges et la consommation au Canada à partir du système harmonisé. Cela facilitera la recherche de renseignements dans un certain nombre de secteurs importants auxquels l'accès était jadis limité par le fait que les ensembles de données n'étaient pas conformes.

ANNEXE B

THÉORIE DE LA RÉORIENTATION ET DE LA CRÉATION DE COURANTS COMMERCIAUX ET D'INVESTISSEMENTS

par R.D. Hood Economics Inc.,
en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada

La théorie économique actuelle est nettement mieux adaptée à l'analyse des effets des accords commerciaux sur les modèles commerciaux que sur les modèles d'investissement. Selon la plupart des théoriciens du commerce, la distribution internationale du capital est censée être fixe. Lorsque l'on suppose que le capital est mobile, on ne fait normalement pas de distinction entre les flux directs et de portefeuille.

Les échanges commerciaux, les investissements nationaux et les flux de capitaux transfrontaliers sont étroitement reliés. En effet, un volume considérable d'échanges nord-américains s'effectue par le biais du commerce intrasociétés. Les règlements sur le commerce des produits finis et des produits intermédiaires influencent les décisions à prendre quant à l'endroit où seront implantées des usines. Alors que les obstacles au commerce engendrent des inefficacités, le libre-échange permet la pleine réalisation d'économies d'échelle et d'autres avantages de la spécialisation.

Le libre-échange permet également aux sociétés de dissocier les procédés de production peu spécialisés de ceux qui sont hautement spécialisés, et de placer chacun de ces procédés dans des pays offrant les meilleurs rendements sur l'investissement. Ce genre de spécialisation peut entraîner une augmentation des échanges, ainsi que des investissements transfrontaliers. Il y a lieu de bien comprendre les économies d'échelle propres à une industrie, les questions de transfert de technologie, les modèles d'intégration verticale et le potentiel de segmentation des procédés de production selon l'intensité du facteur qui les caractérise, pour évaluer pleinement les répercussions sur les investissements d'un accord de libre-échange. La plupart des modèles économétriques utilisés pour analyser les effets de la libéralisation du commerce ne comportent généralement pas ces détails. Ils offrent cependant certains éclaircissements utiles.

Modèles d'équilibre partiel

On utilise fréquemment un modèle d'équilibre partiel pour évaluer les effets des changements tarifaires sur la structure et le volume des échanges. Des estimations de l'élasticité de l'offre et de la demande des marchandises échangées sont réalisées à

l'intention des participants à l'accord commercial et des pays tiers. Le résultat auquel on s'attend généralement d'une libéralisation des échanges réside dans l'augmentation des échanges entre les signataires de l'accord, et dans la diminution du commerce avec des pays tiers. Une réorientation des échanges est réputée s'être produite lorsqu'un participant à l'accord déplace simplement ses importations en faveur d'un autre membre de l'accord au détriment des pays tiers. Il y a création de courants commerciaux lorsque l'augmentation des importations d'autres parties à l'accord dépasse la réduction des importations en provenance de pays tiers.

En général, la création d'une zone de libre-échange entraîne des gains pour ses membres dans la mesure où leurs débouchés commerciaux s'élargissent. Il existe peut-être des exceptions, dans certains contextes de substitution, où un participant peut subir des pertes.

On a très fréquemment recours au modèle d'équilibre partiel pour évaluer les effets d'une union douanière sur les membres et les non-membres d'un accord commercial. Ce modèle peut être facilement adapté à un cas d'expansion d'une union douanière existante. Dans ce contexte, le nouvel élément à considérer est le volume des gains ou des pertes que les membres existants enregistrent lorsqu'un nouveau membre est inclus. Il est alors possible d'évaluer toutes les élasticités pertinentes de l'offre et de la demande et de calculer l'évolution de la structure commerciale ainsi que les effets d'une telle adhésion sur le bien-être des divers membres.

Ces résultats pourraient servir à faire certaines déductions sur les investissements nécessaires pour soutenir la nouvelle structure de production. Mais, en général, les modèles d'équilibre partiel ne tiennent pas suffisamment compte des procédés de production sous-jacents. Si les liens entre les échanges et les investissements sont incorrectement décrits, les modèles ne peuvent plus donner de renseignements précis sur les investissements. L'analyse des effets sur les investissements dépend de la modélisation et de l'évaluation du comportement adopté par les entreprises dans chaque industrie pour maximiser leurs profits.

Les concepts de création et de réorientation des courants d'investissements sont analogues à ceux de la création et de la réorientation des courants commerciaux, bien qu'il ne soit pas facile de définir les termes. On devrait insister sur les changements des taux d'investissement dans les pays touchés par un accord de libre-échange, plutôt que sur les flux de capitaux transfrontaliers. Par exemple, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis pourrait avoir encouragé certaines entreprises européennes à déplacer leur production vers l'Amérique du Nord plutôt que d'exporter à partir d'usines européennes. Ce déplacement pourrait aboutir à une augmentation des investissements en Amérique du Nord et à une réduction correspondante en Europe; c'est ce que l'on appelle une

réorientation des investissements. L'accord canado-américain pourrait également entraîner la rationalisation de la production à l'intérieur du Canada et des États-Unis, des usines plus spécialisées se trouvant de part et d'autre de la frontière. Cela pourrait amener une diminution des coûts unitaires et une amélioration de la capacité et de la productivité globales. La création de courants d'investissements se produit dans la mesure où les augmentations des investissements au Canada et aux États-Unis dépassent les diminutions à ce chapitre enregistrées ailleurs.

Il convient de faire deux observations :

- Pour qu'il y ait création de courants d'investissements, il doit y avoir augmentation nette des investissements mondiaux et des épargnes mondiales. Or, d'habitude, les modèles de création et de réorientation des courants commerciaux fondés simplement sur l'ensemble des capitaux fixes ne le prévoient pas.

- La réorientation ou la création de courants d'investissements ne sont pas nécessairement liées aux changements que connaissent les flux de capitaux internationaux. Ces flux sont le résultat d'un écart entre les investissements et les épargnes. La création de courants d'investissements en Amérique du Nord pourrait être financée par un accroissement des épargnes en Amérique du Nord ou dans le reste du monde. Dans le premier cas, les flux de capitaux internationaux n'augmenteraient pas, alors que, dans le second cas, ils le feraient.

Il en est de même pour la réorientation des investissements. En fait, selon les attentes et le type de gestion des questions monétaires et de la dette publique qui sera adopté, les flux de capitaux internationaux pourraient aller à l'encontre de l'orientation prévue s'il y avait réorientation ou création de courants d'investissements. D'autre part, le flux de capitaux pourrait prendre la forme d'investissements directs ou de placements de portefeuille.

Modèles d'équilibre général

Le modèle d'équilibre général tient compte de façon plus explicite de la production, dans la mesure où les fonctions de production d'un certain nombre de produits sont précisées. Ces derniers peuvent différer d'un pays à l'autre, reflétant ainsi divers types de facteurs utilisés en production. Les tendances de la demande sont entièrement prises en considération, et les principes de maximisation du profit et de l'utilité influencent la consommation, la production et les échanges. En général, un pays se

spécialise dans la production de biens et de services qui nécessitent une utilisation intensive de facteurs en abondance relative. Un pays tend à exporter les biens et les services pour lesquels il bénéficie d'un avantage comparatif et à importer les autres. La libéralisation des échanges tend à augmenter la demande des facteurs abondants à l'intérieur d'un pays et à diminuer la demande des facteurs qui y sont rares. Dans l'ensemble, on constate une tendance à la convergence des prix relatifs des facteurs de production entre les partenaires commerciaux. Les rapports entre le coût des capitaux et celui de la main-d'œuvre tendront à s'égaliser entre les pays membres, à condition que les dotations relatives en facteurs (notamment celles qui ont trait à la technologie) ne soient pas trop différentes.

On peut utiliser un modèle d'équilibre général pour prévoir les gains et les pertes qui résulteront d'un accord de libre-échange élargi. Les bénéfices nets seront différents pour les participants déjà membres de l'accord; c'est celui qui ressemble le plus au nouveau membre qui tend à bénéficier le moins d'un élargissement de l'accord. En fait, dans des cas particuliers, un membre déjà existant pourrait être un perdant net lors de l'adhésion d'un nouveau membre ayant les mêmes caractéristiques de demande et de dotation en facteurs. Le nouveau membre a pour effet d'empirer les conditions des échanges pour le membre déjà existant.

Dans le cas d'une libéralisation commerciale trilatérale en Amérique du Nord, les membres déjà existants — en l'occurrence le Canada et les États-Unis — sont semblables sur le plan de la technologie, de la dotation en facteurs et des prix relatifs des facteurs de production. Le Mexique, le nouveau venu, est très différent des deux autres participants à un éventuel accord. Dans ce contexte, un modèle d'équilibre général ne montrera sans doute pas de répercussions importantes pour le Canada ou les États-Unis si le Mexique adhère à l'accord de libre-échange. D'autre part, la théorie semble indiquer que, si les membres qui font déjà partie d'un accord de libre-échange n'ont que peu de relations commerciales avec le reste du monde avant l'extension de l'accord en vue d'y inclure de nouveaux membres, tous les participants existants réaliseront des gains sur le plan du bien-être, à condition que le nouveau membre soit suffisamment différent.

L'importance du commerce avec le reste du monde avant l'extension de l'accord de libre-échange s'explique par le fait que la réorientation des courants commerciaux peut entraîner des pertes pour les membres existants. Par exemple, le Canada pourrait avoir acheté du textile de l'Inde, source la moins coûteuse, avant l'extension du libre-échange. Si ces biens étaient soumis à un droit de douane, l'extension de l'accord pourrait pousser le Canada à se tourner vers des sources mexicaines (désormais libres de droits de douane). Toutefois, si le Mexique est un producteur à coût plus élevé que l'Inde, alors le Canada perd en réalité un revenu réel, puisqu'il doit payer un prix plus élevé au Mexique qu'il ne le faisait avec l'Inde. (L'effet de la perte des recettes tarifaires sur le revenu est nul du

point de vue canadien, puisqu'il s'agissait de montants payés par des Canadiens à des Canadiens.) La perte de revenu réel associée à la réorientation des échanges de l'Inde vers le Mexique est égale à la différence des coûts mexicains et indiens multipliée par le montant réorienté.

La perte peut être compensée dans une certaine mesure par la création de courants commerciaux, c'est-à-dire le montant par lequel les importations du Mexique dépassent celui importé auparavant de l'Inde. Ce gain est un surplus pour le consommateur en raison de l'élimination partielle des distorsions commerciales. Il n'est par contre pas aussi important qu'il aurait pu l'être si les droits de douane sur les importations en provenance de l'Inde avaient aussi été éliminés, et il en est de même pour la création des courants commerciaux.

Cependant, ces résultats proviennent, là encore, de modèles d'équilibre général qui omettent normalement la dynamique de l'investissement. Normalement, les stocks de capitaux et de main-d'œuvre sont considérés comme fixes. On ne tient pas compte des répercussions sur les épargnes et l'accumulation du capital, et le capital n'est pas censé être mobile sur le plan international. Pour juger de l'impact des investissements, il faut modifier ces hypothèses.

Les capitaux se déplaceront vers le pays où se trouve le meilleur rendement. Les prix des facteurs de production sont ajustés par le commerce et la spécialisation. Les revenus de facteurs de production peuvent être compensés directement par les mouvements de capitaux et indirectement par les mouvements de marchandises. Toutefois, alors que les échanges de marchandises contrebalancent les prix des facteurs de production relatifs, les échanges de facteurs de production compensent les prix des facteurs de production, en valeur absolue. Par exemple, à lui seul, le libre-échange des marchandises entre le Mexique et les États-Unis tendrait à compenser le rapport entre les coûts de la main-d'œuvre et les coûts de capitaux entre les deux pays. Il n'en reste pas moins que les revenus des deux facteurs pourraient être moins élevés au Mexique. L'ouverture de la frontière entre le Mexique et les États-Unis aux mouvements de capitaux impliquerait des mouvements de capitaux du Mexique vers les États-Unis.

Cette structure ne correspond pas à l'évolution récente. On a constaté d'importantes entrées de capitaux financiers vers le Mexique bien avant la récente libéralisation des échanges. Les taux d'intérêt réels sont maintenant plus élevés au Mexique qu'aux États-Unis à la suite d'un changement marqué des prix mondiaux des denrées, de la crise de la dette et de la nécessité d'instaurer des mesures de stabilisation. En fait, il est probablement plus exact de caractériser cette évolution en la faisant commencer par une libéralisation du mouvement des capitaux financiers suivie d'une libéralisation du mouvement des biens, plutôt que le contraire. Cette formulation

correspond davantage aux faits dans la mesure où elle tient compte des mouvements initiaux de capitaux vers le Mexique (le pays pauvre en capital) plutôt que des exportations de capitaux mexicains comme le prévoyait l'ordre inverse de la libéralisation des comptes courants et de capital.

En fait, aucune de ces formulations ne décrit exactement la réalité. Il se produit des échanges de biens et de capitaux, mais aucun de ces mouvements n'est réellement libre. Par conséquent, les prix ne sont pas équilibrés en valeurs relatives ou absolues. Dans ce contexte, la difficulté réside dans l'évaluation de l'effet croissant de l'investissement national dans chaque pays à la suite de l'inclusion du Mexique dans une forme ou une autre d'accord sur le commerce et les investissements avec ses deux voisins du Nord. Le défi consiste plus particulièrement à évaluer les répercussions sur le Canada, en tenant compte du fait qu'il est déjà membre de l'accord de libre-échange canado-américain.

En principe, un modèle d'équilibre général pourrait permettre de faire cette analyse. Il serait difficile de prendre en considération les changements apportés aux règlements régissant les IDÉ au Mexique et la suppression des effets des mesures compensatoires et de restrictions volontaires américaines sur la limitation des échanges, mais, tout au moins en théorie, il serait possible de prévoir un ensemble de changements possibles pour les investissements nationaux dans les trois pays. Ce genre d'exercice va au-delà de la portée du présent document.

ANNEXE C

LA RÉGLEMENTATION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER AU MEXIQUE

par Rosemary D. MacDonald, Investissement Canada

Le Mexique a une longue histoire de nationalisme économique qui s'explique par la méfiance et le ressentiment qu'il éprouve d'abord face au colonialisme européen, puis face à la colonisation économique du pays par les États-Unis. C'est pourquoi le Mexique a sérieusement restreint l'investissement étranger au cours des 70 dernières années. Depuis le milieu des années 1970, le cadre et le contexte de l'investissement étranger étaient fixés par trois lois visant à « mexicaniser » l'économie en stimulant l'investissement privé intérieur et en limitant l'investissement étranger : la *Loi de 1973 concernant la promotion de l'investissement mexicain et la réglementation de l'investissement étranger*, la *Loi de 1973 sur le transfert de technologie* (révisée le 11 janvier 1982) et la *Loi de 1976 sur les brevets et marques de commerce* (modifiée en 1986).

Toutefois, depuis 1986, sous la direction du président Miguel de la Madrid Hurtado, et plus particulièrement sous celle de son successeur, Carlos Salinas de Gortari, le Mexique a considérablement modifié ses politiques économiques. La nouvelle orientation ne suppose rien de moins qu'une restructuration fondamentale de l'économie nationale et un changement radical des attitudes à l'égard de l'investissement étranger.

Dans le présent ouvrage, nous examinons les importantes modifications apportées depuis 1988 aux lois régissant l'investissement étranger au Mexique. Il est très important de comprendre les règlements qui y sont actuellement appliqués puisque l'un des objectifs clés que cherchent à atteindre les États-Unis — et éventuellement le Canada — dans leurs négociations portant sur le libre-échange est de consolider les progrès déjà réalisés sur le plan de la libéralisation du commerce et des investissements. Un accord international serait garant de l'adhésion des futurs gouvernements du Mexique aux politiques de libéralisation du commerce et des investissements établies par le président Salinas.

Dans son évaluation de la réglementation de l'investissement du Mexique, Investissement Canada s'est fondé notamment sur des documents qui lui ont été fournis par les autorités mexicaines ainsi que sur d'autres écrits et entrevues avec des représentants du secteur public et privé au Mexique. Il faudra des recherches supplémentaires pour disposer d'une évaluation complète de la politique et de la réglementation du Mexique en matière d'investissement étranger. Il est clair que le

Mexique conserve un certain pouvoir discrétionnaire dans l'interprétation et l'application du régime qu'il applique dans ce domaine. Dans ces conditions, il faudra attendre de voir ce qui se passera effectivement dans certains cas précis d'investissement direct étranger pour vraiment déterminer dans quelle mesure le Mexique a réellement procédé ou a l'intention de procéder à une libéralisation.

LOI CONCERNANT LA PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT MEXICAIN ET LA RÉGLEMENTATION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

Anciennes restrictions à l'investissement étranger

La *Loi de 1973 sur l'investissement étranger* limitait les capitaux étrangers à une participation minoritaire. Les étrangers ne pouvaient acquérir plus de 25 % des actions ou plus de 49 % des actifs fixes d'une entreprise mexicaine sans avoir obtenu l'autorisation de la Commission nationale de l'investissement étranger (CNIÉ).[13] Pour décider si elle devait ou non autoriser un niveau de propriété dépassant ces pourcentages, la CNIÉ devait déterminer si un niveau de propriété étrangère plus élevé serait bénéfique pour l'économie. Pour prendre ce genre de décision, 17 critères, ou Résolutions générales, étaient examinés. L'autorisation d'un niveau de propriété étrangère supérieur aux niveaux réglementaires était accordée de plus en plus souvent, surtout dans les dernières années, et particulièrement dans les cas touchant les industries réglementées par des programmes de développement sectoriel. Toutefois, les décisions exigeaient souvent de 8 à 16 mois et étaient fréquemment fondées sur des facteurs assez arbitraires. Les investisseurs étrangers ne disposaient pas de lignes directrices précises, établies et impartiales. En outre, ils devaient obtenir une autorisation préalable non seulement pour effectuer tout accroissement de l'investissement, y compris la réalisation de nouvelles activités et l'introduction de nouvelles gammes de produits sur le marché, mais également pour s'engager dans une expansion ou une relocalisation.

Réformes récentes : Règlement du 16 mai 1989 appliqué en vertu de la *Loi concernant la promotion de l'investissement mexicain et la réglementation de l'investissement étranger*

[13] La CNIÉ est un organisme semi-autonome faisant partie du ministère du Commerce et du Développement industriel. Elle a le pouvoir d'examiner et de surveiller les investissements étrangers au Mexique et se compose des ministres de l'Intérieur; des Affaires étrangères; des Finances et du Crédit public; des Programmes et du Budget; de l'Énergie, des Mines et des Industries parapubliques; du Travail; et du Commerce et du Développement industriel. La CNIÉ est desservie par un secrétariat composé de 120 personnes.

En mai 1989, le Mexique annonçait une réforme complète de sa législation sur l'investissement étranger. Les changements apportés libéralisaient considérablement les règlements régissant l'investissement direct étranger, simplifiaient les modalités pour la réalisation de nouveaux investissements étrangers et ouvraient nombre d'autres secteurs à une participation étrangère majoritaire. Ces règlements révisés fournissent un cadre neutre et uniforme pour tous les projets d'investissement. Les autorisations cas par cas sont désormais limitées à des catégories spécifiquement désignées (voir ci-dessous).

Ces changements visent précisément à attirer l'investissement étranger, que le gouvernement Salinas juge essentiel à la croissance économique nécessaire pour faire du Mexique une économie industrielle moderne.

La libéralisation porte essentiellement sur les nouveaux investissements, ou les investissements d'un tout nouveau genre, puisque les mesures mises en place ne comportent aucune limite de temps. Les modalités régissant les acquisitions étrangères de sociétés déjà existantes ont été également libéralisées, mais une échéance de trois ans (se terminant le 16 mai 1992) a été fixée pour l'applicabilité des dispositions de libéralisation des acquisitions.

Le personnel d'Investissement Canada a interrogé des hauts responsables des secteurs public et privé mexicains pour tenter de savoir si cette plus grande ouverture marquée par les récents changements apportés aux lois, règlements et politiques se reflétait pleinement au niveau administratif. Les résultats des entrevues ont montré que la libéralisation des politiques a été communiquée de façon efficace au niveau administratif du gouvernement. Les représentants de trois entreprises privées interrogés ont mentionné précisément l'attitude particulièrement accueillante de la CNIÉ face aux investisseurs étrangers.

Statut juridique

La nouvelle orientation du gouvernement n'a pas encore été officiellement traduite dans les lois. Par exemple, le nouveau règlement sur les IDÉ, appliqué par décret présidentiel, ne fait que modifier la Loi de 1973, qui reste le fondement juridique de la réglementation se rapportant à l'investissement étranger au Mexique.

De plus, tout en étant grandement libéralisés, les IDÉ au Mexique sont toujours largement réglementés. Le système de réglementation continue également de permettre à la CNIÉ d'exercer un certain arbitraire puisque ses décisions sont définitives. Il n'existe aucune disposition permettant aux investisseurs étrangers de faire appel à des tribunaux en cas de contestation.

Processus administratif

L'approbation des propositions d'investissement étranger prend trois formes différentes :

- les investissements qui satisfont aux conditions d'une approbation « automatique » sont inscrits au Registre national de l'investissement étranger, un organisme comparable au CNIÉ et qui est également une section du ministère du Commerce et du Développement industriel (*SECOFI*);

- la plupart des investissements exigeant un examen et une approbation sont traités par un comité de représentants des ministères qui composent la CNIÉ; ce comité se réunit une fois par mois;

- les investissements de nature délicate sur le plan politique sont examinés par les ministres, qui se réunissent une fois tous les deux mois ou sur demande.

Approbation « automatique » d'une participation étrangère majoritaire à des activités non classifiées.

Les règlements permettent dorénavant une participation étrangère allant jusqu'à 100 % dans les nouvelles sociétés appartenant aux secteurs « non classifiés » de l'économie. Les secteurs non classifiés ont été considérablement élargis afin d'inclure les industries du verre, du ciment, du fer, de l'acier et de la cellulose, qui faisaient auparavant l'objet de restrictions. Par conséquent, les secteurs non classifiés touchent maintenant environ les deux tiers du produit intérieur brut du Mexique.

L'approbation d'une participation étrangère pouvant aller jusqu'à 100 % est « automatique » lorsque les conditions suivantes sont satisfaites :

- l'investissement est inscrit auprès de la CNIÉ;
- l'investissement est réalisé dans une activité non classifiée;
- l'investissement n'excède pas 100 millions de dollars;
- le financement de la dette ou du capital social est assuré par des fonds provenant de l'étranger. Les investisseurs étrangers déjà établis au Mexique peuvent utiliser les fonds qu'ils possèdent déjà au Mexique. À la fin de la période de préexploitation, la part des actionnaires doit être au moins égale à 20 % de l'investissement dans les actifs fixes;
- l'investissement n'est pas fait dans des régions fortement peuplées comme Mexico, Monterrey, Guadalajara ou certaines municipalités des états de

Hidalgo ou de Mexico; cette disposition ne s'applique qu'aux projets industriels;
- la société maintient, sur une base cumulative, un solde de devises favorable pendant ses trois premières années d'exploitation;
- l'investissement crée des emplois permanents pour les travailleurs mexicains et fournit des programmes permanents de formation et d'enseignement pour améliorer les compétences des employés;
- l'investissement incorpore une technologie qui satisfait aux exigences environnementales existantes.

L'investisseur étranger est censé avoir accepté ces conditions en réalisant son investissement.

Dans un délai de 60 jours ouvrables suivant l'investissement, les investisseurs étrangers qui remplissent les conditions d'une approbation automatique doivent donner à la CNIÉ des renseignements sur l'importance de l'investissement, les sources de financement, la position prévue de la société quant à son solde de devises pendant les trois premières années, l'endroit où la société s'établira, les niveaux d'emploi prévus et la technologie qui sera utilisée. La CNIÉ met en particulier l'accent sur le financement, le solde de devises prévu et le lieu d'établissement.

Les investisseurs étrangers doivent soumettre des états financiers annuels à la CNIÉ, qui compare le plan financier initial à la performance réelle de l'année en cours. Si les résultats réels sont inférieurs aux projections déposées au moment de l'inscription, l'investisseur étranger est appelé en vue d'une consultation avec la CNIÉ. S'il s'avère que l'investisseur est incapable de satisfaire aux critères, des négociations sont entamées pour établir une nouvelle base d'investissement. La CNIÉ a indiqué que sa politique vise à offrir aux investisseurs étrangers toutes les possibilités de s'installer au Mexique tout en administrant comme il convient les lignes directrices établies par les règlements de mai 1989 concernant l'investissement étranger. C'est ainsi que les investisseurs étrangers interrogés par Investissement Canada ont indiqué que le gouvernement mexicain se « fendait en quatre » pour les aider à s'établir au Mexique.

Processus d'autorisation pour les investissements étrangers ne remplissant pas les conditions d'une approbation automatique

Inclus dans cette catégorie sont tous les investissements dépassant les 100 millions de dollars; les investissements impliquant une participation étrangère supérieure aux niveaux précisés dans les secteurs « classifiés » de l'économie (voir plus loin pour une description détaillée); et les investissements qui ne répondent pas à tous les critères du processus d'approbation automatique. En 1990, quelque 300 demandes d'investissement

étranger ont été reçues par la CNIÉ; elle n'en a refusé aucune depuis que les règlements sont entrés en vigueur en mai 1989.

L'un des bureaux d'avocats interrogés a signalé qu'il est fréquent que les investisseurs étrangers entament des pourparlers non officiels et exploratoires avec la CNIÉ avant de faire une demande d'investissement en bonne et due forme. Selon ce bureau, un investisseur étranger peut décider de ne pas poursuivre son projet si, au cours des consultations, il lui a semblé impossible d'en arriver à un accord satisfaisant.

La CNIÉ doit rendre une décision sur une demande d'investissement étranger dans un délai de 45 jours. Le processus commence au moment où tous les renseignements nécessaires à l'étude du cas ont été reçus. Les demandes qui n'ont pas fait l'objet d'une réponse dans la période d'examen prescrite sont jugées avoir été automatiquement approuvées. Des frais sont demandés pour chaque demande. Le montant des frais est fixé par la Loi et correspond à une fraction de 1 % du montant total de l'investissement. Les frais minimaux équivalent à environ 50 $ US.

Restrictions à la propriété étrangère

Les restrictions à l'investissement étranger s'appliquent à 141 activités. Ces activités sont énumérées dans la « Classification » qui fait partie du Règlement de mai 1989 appliqué en vertu de la *Loi sur l'investissement étranger*. La classification est subdivisée en six catégories (voir les détails à la fin de l'annexe) :

Catégorie 1	Activités exclusivement réservées à l'État mexicain (11activités).
Catégorie 2	Activités exclusivement réservées aux nationaux mexicains (33 activités)
Catégorie 3	Activités permettant une participation étrangère d'au plus 34 % (5 activités).
Catégorie 4	Activités permettant une participation étrangère d'au plus 40 % (8 activités).
Catégorie 5	Activités permettant une participation étrangère d'au plus 49 % (26 activités).
Catégorie 6	Activités qui nécessitent une autorisation préalable pour une participation étrangère majoritaire (58 activités).

L'investissement étranger inférieur aux limites précisées dans les catégories 3 à 6 est automatiquement approuvé à condition de satisfaire aux critères établis dans la section précédente.

L'investissement étranger supérieur à ces limites est encore possible, mais il est alors sujet à un examen et à une approbation préalable de la CNIÉ. Dans de tels cas, la CNIÉ tient à ce que l'investissement serve de complément et non de remplacement à un investissement intérieur; à ce qu'il promeuve les exportations et contribue à la balance des paiements; à ce qu'il crée des emplois et améliore la rémunération des employés; à ce qu'il contribue au développement des régions économiquement moins développées et amène une technologie ou suscite des activités de recherche et de développement au Mexique.

Même si certains secteurs demeurent restreints, une libéralisation notable a été introduite à l'intérieur des secteurs suivants :

- dans le secteur des télécommunications (auparavant exclusivement réservées à l'État), l'investissement étranger peut maintenant atteindre 49 %;

- dans le secteur de la pétrochimie, 14 produits pétrochimiques ont été reclassifiés de « fondamentaux » (réservés exclusivement à l'État) à « secondaires » (participation étrangère minoritaire autorisée); 539 produits pétrochimiques ont été reclassifiés de « secondaires » à « tertiaires » (participation étrangère possible à 100 %);

- dans le secteur de l'assurance, le niveau de l'investissement étranger autorisé a été relevé, passant de 15 % à 49 % (voir la section sur la Réglementation de l'investissement étranger dans le secteur de l'industrie);

- dans le secteur des banques, qui reste fermé au contrôle étranger, une participation étrangère est maintenant possible jusqu'à concurrence de 30 % (voir la section sur la Réglementation de l'investissement étranger dans le secteur bancaire);

- dans le secteur des mines, une partie des terres auparavant réservées à l'État sont maintenant ouvertes à l'exploration et à l'exploitation étrangères; d'autre part, une participation étrangère temporaire de 100 % est autorisée par le biais de fiducies dans le cas des minéraux de la catégorie 5 (voir la section sur la Réglementation de l'investissement étranger dans le secteur des mines).

Participation étrangère temporaire dans certaines activités classifiées au moyen de fiducies particulières

En outre, les investisseurs étrangers peuvent maintenant acquérir, par le biais de mécanismes fiduciaires spéciaux, une participation majoritaire temporaire dans n'importe

laquelle des activités classifiées qui sont assujetties à des limites procentuelles spécifiques relatives à l'investissement étranger. Sont visés par cette disposition les secteurs importants de la distribution du gaz, des transports aériens et maritimes intérieurs (normalement réservés aux nationaux mexicains), de même que des mines[14], des produits pétrochimiques secondaires, des pièces automobiles, de la pêche et de l'affermage financier (normalement limité à un niveau de propriété étrangère maximal de 34 % ou 49 %). Les fiducies peuvent être établies pour une période maximale de 20 ans. La participation majoritaire par le biais d'un mécanisme fiduciaire n'est autorisée qu'aux conditions suivantes :

- la société acquise connaît des difficultés financières et/ou possède d'importants engagements en devises étrangères;
- la société acquise a besoin de nouveaux capitaux pour financer un investissement visant à améliorer sa technologie, à moderniser ses activités, à augmenter sa production, à fabriquer de nouveaux produits ou à accroître ses exportations;
- aucun investisseur mexicain intéressé n'a pu être trouvé;
- les investisseurs mexicains ont renoncé à tout droit existant sur l'achat d'actions privilégiées;
- l'investissement étranger prendra la forme d'un paiement en espèces ou d'une capitalisation des engagements de la société.

Des fiducies spéciales permettent également aux investisseurs étrangers d'acquérir un contrôle temporaire sur les biens immobiliers situés dans les zones côtières et frontalières soumises à des restrictions. Selon la *Loi de 1973 sur l'investissement étranger*, des fiducies immobilières peuvent être établies pour une période maximale de 30 ans. Selon les révisions apportées à la Loi en 1989, ces fiducies peuvent maintenant être renouvelées pour une autre période de 30 ans, ce qui permet aux étrangers de réaliser pleinement leurs projets d'investissement à long terme. Des fiducies immobilières peuvent être établies à des fins industrielles ou touristiques.

Dans le cas d'un mécanisme fiduciaire, la propriété est confiée au fiduciaire (en général une banque mexicaine), mais tous les autres droits de propriété sont exercés par l'investisseur, notamment le droit de vendre à d'autres, d'ordonner que le titre de propriété soit transféré à un propriétaire mexicain admissible ou de construire sur un terrain possédé en fiducie.

---

[14] Les nouveaux règlements touchant l'investissement direct étranger dans le secteur des mines sont entrés en vigueur le 10 décembre 1990. Ces règlements prévoient de nouvelles dispositions fiduciaires qui sont spécifiques au secteur des mines.

Acquisition de sociétés existantes

Aux termes de la Loi de 1973, l'acquisition par des étrangers de plus de 25 % des actions ou de 49 % des actifs fixes d'une entreprise existante devait être autorisée par la CNIÉ. Depuis les réformes de 1989, et pour une période de trois ans se terminant le 16 mai 1992, les investisseurs étrangers peuvent désormais — sans autorisation préalable — acquérir jusqu'à 100 % des actions d'une société existante engagée dans une activité non classifiée. La société qui se porte acquéreur doit s'engager à satisfaire aux critères énumérés à la section précédente et à investir dans des actifs fixes supplémentaires un montant au moins égal à 30 % des actifs fixes courants de la société acquise. Les acquisitions de sociétés appartenant à des secteurs restreints de l'économie continuent d'exiger une approbation de la CNIÉ.

Accroissement d'un investissement étranger existant

Selon la Loi de 1973, il fallait une autorisation pour la relocalisation, l'expansion, la fabrication de nouvelles gammes de produits et la réalisation de nouvelles activités. Selon les révisions de 1989, ces activités peuvent désormais être entreprises sans autorisation, lorsque la société s'engage à investir dans des actifs fixes supplémentaires un montant égal à au moins 10 % de la valeur nette de ses actifs courants et à répondre aux exigences touchant les nouveaux investissements étrangers dans des activités non classifiées.

Inscription des sociétés étrangères

Comme auparavant, toutes les sociétés entièrement ou partiellement détenues par des investisseurs étrangers doivent continuer de s'inscrire au Registre national de l'investissement étranger, une section du *SECOFI*. Les sociétés étrangères doivent également obtenir un permis délivré par le Secrétariat des Affaires étrangères autorisant l'acquisition de biens; il s'agit d'une démarche de routine une fois que l'investissement a été approuvé par la CNIÉ (autorisation automatique ou traitée).

Investissement dans les valeurs boursières mexicaines

Les règlements de mai 1989 permettent aux étrangers de faire des placements de portefeuille dans des actions mexicaines par l'intermédiaire de fonds en fiducie spéciaux de 30 ans. Ces fonds en fiducie peuvent acquérir et détenir des actions « N », ou neutres, de sociétés mexicaines et transférer à des investisseurs étrangers les droits économiques sur ces actions par la vente de « certificats de participation » en fiducie.

Suivi de l'investissement direct étranger par la CNIÉ

Tous les investisseurs étrangers doivent présenter des rapports de performance annuels. L'exigence concernant le solde de devises étrangères équilibré est celle que les investisseurs étrangers trouvent généralement la plus difficile à satisfaire (pendant les trois premières années d'activités, les sociétés doivent maintenir, sur une base moyenne cumulative, un solde de devises étrangères équilibré). Des entrevues menées au Mexique ont indiqué que, dans certains cas, la CNIÉ a accepté les engagements pris par des sociétés de réduire leurs besoins de devises étrangères s'il n'a pas été possible d'atteindre un équilibre.

Après les trois premières années, les investisseurs étrangers n'ont plus besoin d'équilibrer leurs comptes de devises étrangères. Ils ne doivent cependant pas arrêter de présenter des rapports de performance annuels que la CNIÉ continue de surveiller.

Objectivité du système

Des entrevues réalisées par Investissement Canada avec des administrateurs mexicains de niveau supérieur des secteurs public et privé ont montré que la libéralisation des investissements directs étrangers est à la fois réelle et importante. Mais la CNIÉ exerce toujours un certain pouvoir discrétionnaire sur la façon dont les investisseurs étrangers sont traités.

Pénalités

Si les investisseurs étrangers n'honorent pas les ententes d'investissement, la loi autorise la CNIÉ à imposer des amendes. La CNIÉ peut également revenir sur son autorisation de l'investissement. Les responsables de la CNIÉ ont indiqué que les pénalités seraient strictement appliquées lorsqu'un investisseur étranger paraîtrait avoir délibérément induit la CNIÉ en erreur en lui présentant sa demande d'investissement originale.

Lorsque les attentes initiales ne sont pas respectées en raison de projections inexactes ou de circonstances imprévisibles, la CNIÉ réétudie la demande d'investissement.

Les décisions de la CNIÉ sont définitives. Selon des responsables du gouvernement, il est impossible de faire appel aux tribunaux si les négociations entre la Commission et l'investisseur étranger échouent.

Manque de coordination du cadre juridique

La rapidité avec laquelle les lois et les règlements régissant l'économie mexicaine ont été modifiés a créé une situation où les mesures ne sont pas toutes compatibles. Par exemple, les lois qui régissent l'investissement étranger dans les secteurs bancaire et de l'assurance ont été modifiées pour rehausser les niveaux d'investissement étranger autorisé. Ces changements n'ont par contre pas été suivis de changements équivalents dans la Classification des activités économiques.

Réglementation de l'investissement étranger dans le secteur bancaire

Le 2 mai 1990, une modification de la constitution mexicaine a été approuvée, renversant la nationalisation des banques commerciales mexicaines et permettant à nouveau la participation du secteur privé. Par conséquent, le 18 juillet 1990, le Congrès approuvait une nouvelle *Loi sur les institutions de crédit* établissant des règles d'administration et de surveillance qui fixaient les niveaux de propriété autorisée de divers groupes d'investisseurs, y compris les investisseurs étrangers.

La nouvelle loi prévoit l'émission de trois catégories d'actions ordinaires : A, B et C. Les actions « C » peuvent être achetées par des étrangers, des citoyens mexicains, le gouvernement fédéral, diverses institutions bancaires et d'assurance mexicaines, et d'autres investisseurs institutionnels autorisés par le ministère des Finances. Les actions « C » peuvent atteindre jusqu'à 30 % du capital de la banque.

La participation individuelle, mexicaine ou étrangère, est limitée à 5 % du capital-actions d'une banque commerciale (10 % dans des cas exceptionnels autorisés par le ministère des Finances). Le gouvernement mexicain veut par ce moyen assurer la dispersion de la propriété des grandes banques commerciales. Le niveau de participation individuelle plus élevé, qui peut atteindre le taux de 10 %, demeure possible dans le cas des plus petites banques commerciales.

Le gouvernement mexicain a annoncé son intention de vendre 100 % des actions des banques commerciales qui ont été nationalisées en 1982. Il pourrait conserver un certain niveau de participation temporairement, suivant le rythme auquel la bourse mexicaine sera en mesure d'absorber les actions à un prix jugé raisonnable. La vente des actions à des étrangers sera réalisée séparément en 1991.

Les banques étrangères peuvent désormais avoir également une participation minoritaire dans les sociétés de portefeuille de groupes financiers.

Réglementation de l'investissement étranger dans le secteur de l'assurance

Les nouveaux investissements effectués par des sociétés étrangères dans le secteur des assurances étaient interdits depuis 1935. Les compagnies étrangères déjà établies dans le secteur à ce moment-là ont été autorisées à rester, mais ont dû réduire leur participation de façon à ce qu'elle soit inférieure à 50 %; ce niveau a été réduit plus tard à 15 %. Les réformes annoncées en janvier 1990 ont levé l'interdiction sur les nouveaux investissements de sociétés étrangères et ont porté le niveau admissible de la participation étrangère à 49 %.

Réglementation de l'investissement étranger dans le secteur des mines

Nouveaux règlements miniers

Les nouveaux règlements administratifs portant sur l'article 27 de la Constitution, qui limitent la participation étrangère dans le secteur des mines, sont entrés en vigueur le 10 décembre 1990. Ces règlements visent à attirer au Mexique de la nouvelle technologie, qui fait particulièrement défaut dans les petites et moyennes entreprises; de nouveaux capitaux destinés à la modernisation, à une diversification et à l'augmentation de l'exploration; et des compétences en commercialisation, un besoin criant.

Les changements suivants ont apparemment été appliqués. Un tiers des trois millions d'hectares de terres auparavant réservées à l'État sont désormais ouvertes à l'exploration et à la mise en valeur étrangères. L'investissement étranger était auparavant limité à une participation de 34 % et de 49 %, suivant la catégorie des minéraux. Les nouveaux règlements permettent désormais une propriété étrangère temporaire de 100 % dans la catégorie de 49 % au moyen d'un mécanisme fiduciaire. Le niveau plus élevé s'applique dans les cas d'exploration et d'exploitation.

Loi concernant les *maquiladoras*

C'est le secteur des *maquiladoras*, ou industries sous contrôle de douane, qui croît le plus rapidement au Mexique. Créé en 1965 à la suite d'un accord entre le gouvernement des États-Unis et celui du Mexique, le programme a commencé à prendre de l'importance au milieu des années 1970, quand la concurrence des pays asiatiques a poussé les manufacturiers américains à trouver des moyens de réduire les coûts de production. En 1984, la dévaluation du peso a donné un nouvel élan au programme, mais la véritable expansion du secteur coïncide avec les réformes économiques actuelles qui ont commencé en 1985. La croissance de la valeur ajoutée a grimpé à 24 % en 1987 puis à 46 % et 30 %, respectivement, en 1988 et 1989. À la fin de 1989, on comptait

1 800 *maquiladoras* employant environ 500 000 travailleurs mexicains. Ces usines ont fabriqué des produits évalués à 13 milliards de dollars US et destinés presque exclusivement au marché américain. En 1989, on estime que cette production a rapporté au Mexique des revenus supplémentaires de l'ordre de 3 milliards de dollars US. Après l'industrie du pétrole, le secteur des *maquiladoras* est la plus importante source de devises étrangères du Mexique.

En vertu du programme des *maquiladoras*, les sociétés étrangères peuvent établir au Mexique des filiales en propriété exclusive qui bénéficient d'un régime douanier particulier. Ces entreprises peuvent importer en franchise (donc exonérées des droits de douane) et « sous contrôle de douane » (c.-à-d. sous forme d'importation temporaire pour réexportation, comme s'ils étaient simplement en dépôt, à l'entrepôt de la douane) pour un temps limité, des machines, du matériel, des pièces, des matières premières ou d'autres composantes qui entrent dans l'assemblage ou la fabrication des produits finis ou semi-finis. Les *maquiladoras* importent des États-Unis des produits semi-finis pour les assembler ou les transformer davantage au Mexique. En vertu des articles 806.30 et 807.00 de la liste tarifaire des États-Unis, ces produits peuvent par la suite rentrer sur le marché américain, les droits de douane n'étant perçus que sur les composantes qui ne proviennent pas des États-Unis et sur la valeur ajoutée au cours de l'assemblage ou de la fabrication au Mexique.

Actuellement, 60 % des *maquiladoras* appartiennent à des entreprises américaines. Mais l'idée intéresse de plus en plus de sociétés d'autres pays. Récemment, le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, le Canada, la France, la Suède, la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan ont tous investi dans ce secteur mexicain.

Depuis 1983, le nombre de *maquiladoras* dans certains secteurs industriels a crû de manière spectaculaire : accessoires d'automobiles (+ 290 %), industries électriques et électroniques (+ 51 %) et produits métalliques (+ 44 %). Compte tenu du montant de la valeur ajoutée en 1988, les secteurs suivants sont les plus importants : produits électriques et électroniques (41 %), matériel de transport (26 %), textile et vêtement (6 %).

Le gouvernement mexicain souhaite vivement encourager d'autres investissements de cette nature. En décembre 1989, il a libéralisé encore davantage la réglementation pourtant déjà très libérale régissant les *maquiladoras*. Voici les principales dispositions en matière d'investissement dans ce secteur :

- la participation étrangère est permise jusqu'à 100 %;
- le montant des investissements n'est pas limité;
- le *SECOFI* approuve automatiquement les investissements étrangers dans les trois jours ouvrables;

- les formalités administratives liées à l'établissement ou à l'agrandissement d'une entreprise sont maintenant du seul ressort du *SECOFI*; auparavant, six ministères différents intervenaient;
- désormais, les *maquiladoras* sont automatiquement autorisées à s'installer dans n'importe quelle zone de développement industriel. À l'origine, les usines devaient s'installer près de la frontière américaine. Depuis 1972, elles peuvent s'installer ailleurs, et les entreprises privilégient de plus en plus les villes de l'intérieur, monoindustrielles, car les travailleurs des usines du nord sont de plus en plus indisciplinés. En 1988, 18 % des *maquiladoras* étaient situées dans des zones de l'intérieur, et ce nombre va en croissant;
- les licences sont maintenant d'une durée illimitée; auparavant, elles devaient officiellement être renouvelées pour la forme tous les deux ans;
- sous certaines conditions, une entreprise sous contrôle de douane peut maintenant vendre sur place des marchandises équivalant à 50 % de la valeur ajoutée supérieure à son chiffre d'exportation annuel. À l'origine, les *maquiladoras* devaient exporter toute leur production. En 1983, les règlements ont été assouplis pour permettre la vente au Mexique de marchandises dont la valeur est équivalente à 20 % de la valeur ajoutée supérieure au chiffre d'exportation de l'année précédente;
- le Mexique encourage les transferts de technologie : en permettant l'importation sous contrôle de douane d'ordinateurs et de matériel de télécommunications qui seront utilisés à des fins administratives; et en autorisant les *maquiladoras*, sous certaines conditions, à transférer à d'autres *maquiladoras* ou à leurs fournisseurs locaux des machines, de l'outillage et du matériel;
- en vertu des nouvelles règles, les sociétés mexicaines qui fournissent des intrants aux *maquiladoras* n'ont pas à payer la taxe sur la valeur ajoutée pour ce qui est de ces intrants, réduisant ainsi le prix jusqu'à 15 %;
- les *maquiladoras* peuvent désormais passer des contrats de sous-traitance avec des entreprises locales.

LOI SUR LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

Loi sur le transfert de technologie de 1973 (révisée le 11 janvier 1982)

En 1973, le gouvernement mexicain adoptait une loi sur le transfert de technologie ayant pour but d'établir les règles fondamentales qui garantiraient un meilleur traitement des entreprises mexicaines dans les contrats de technologie passés avec des entreprises étrangères souvent plus puissantes. Pour ce faire, la Loi de 1973 a établi un Répertoire national de la technologie pour examiner et approuver tous les accords de redevances et

de licences. Les responsables du Répertoire disposaient de pouvoirs discrétionnaires et, bien que ces dernières années ils aient autorisé des conditions contractuelles plus généreuses, ils ont généralement appliqué des conditions plutôt restrictives pendant la plus grande partie de la période allant de 1973 au milieu des années 1980. La Loi a ainsi instauré un climat qui décourageait le transfert de la technologie étrangère. Le fait que la technologie de pointe ait été ainsi refusée est un des facteurs qui ont amené les industries mexicaines à une position d'inefficacité et de non-compétitivité.

Révision de janvier 1990 à la *Loi sur le transfert de technologie*

Le gouvernement mexicain réforme les règles touchant le transfert de technologie et la propriété intellectuelle. En janvier 1990, il a promulgué d'importants changements à la *Loi sur le transfert de technologie*. Les changements prévoient une plus grande souplesse dans les contrats, une meilleure confidentialité, une simplification du processus d'administration et de déclaration ainsi qu'une certaine protection anti-piratage pour les concédants de licences de technologie. Les changements de 1990 ont eu les effets précis suivants :

- **Conditions de contrats :** les contrats de transfert de technologie étaient limités à 10 ans. Les conditions ne sont plus réglementées.

- **Redevances :** la loi précédente ne mentionnait aucun taux spécifique pour les redevances, les droits de licence et les autres impositions. Mais les responsables du Répertoire national ont limité pendant un certain temps les redevances à 3 %, même si des redevances de 5 % à 7 % ont été approuvées ces dernières années. Les redevances peuvent maintenant être librement négociées.

- **Processus d'approbation :** le processus d'approbation était auparavant long et compliqué. Les contrats sont maintenant presque automatiquement approuvés sur inscription, ce qui enlève aux autorités le pouvoir d'exiger des engagements supplémentaires, une pratique qui était jusque-là fort courante.

- **Confidentialité :** les dispositions des contrats accordant aux concédants de licences une protection contre l'utilisation non autorisée de leur technologie par les détenteurs de licences peuvent être maintenant prorogées au-delà de la date d'expiration du contrat. Cette possibilité s'applique dans la mesure où la technologie originelle a été améliorée pendant la durée du contrat initial.

- **Franchise :** des modalités et des exigences touchant les franchises encouragent maintenant cette forme d'investissement.

- **Exportations :** des prescriptions ou des limites à l'exportation étaient souvent imposées cas par cas. Maintenant, des règlements uniformisés sont clairement définis.

Ces révisions représentent une nette amélioration. Il subsiste néanmoins d'importantes lacunes. La loi révisée sur le transfert de technologie accorde aux concédants de licences une meilleure protection contre la violation de leurs droits par les détenteurs de licences (élargissement de la disposition sur la confidentialité), mais ne les protège pas contre les violations par des tierces parties. Le problème devrait être réglé par la nouvelle loi que le gouvernement prévoit introduire dans le domaine des brevets, des marques de commerce et des secrets commerciaux.

Loi sur les brevets et les marques de commerce

En janvier 1990, le gouvernement mexicain a annoncé qu'il préparait une nouvelle loi qu'il ferait approuver par le Congrès vers la fin de 1990 en vue de fournir, pour la propriété intellectuelle, une protection « similaire à celle qui est accordée dans les nations avancées ». Le projet de loi n'a toujours pas été présenté au Congrès. Le processus législatif ultérieur prendra également du temps. On ne connaît pas la date à laquelle le projet de loi pourrait être adopté, bien que le gouvernement ait dit au départ qu'il espérait le voir adopter au début de 1991. Quant aux lois sur le transfert de technologie et la réglementation de l'investissement étranger, le gouvernement a introduit les changements souhaités par décret présidentiel, grâce à des clauses accordant au gouvernement des pouvoirs discrétionnaires pour interpréter et modifier ces règlements.

Parmi les améliorations nécessaires à la *Loi sur les brevets et les marques de commerce*, mentionnons tout d'abord l'extension des conditions des brevets, l'élargissement de la protection des brevets aux produits de secteurs comme ceux des produits chimiques, des produits pharmaceutiques et de la biotechnologie, ainsi que de nouvelles améliorations en ce qui a trait à la protection des secrets commerciaux.

Toutefois, étant donné la nette intention du gouvernement Salinas de régler ces questions et compte tenu des améliorations déjà apportées à la *Loi sur le transfert de technologie*, les États-Unis ont retiré le Mexique de sa « Liste de surveillance prioritaire », établie aux termes de l'article spécial 301 du *Trade Act* des États-Unis. Sont inscrits sur cette liste les pays qui ne protègent pas suffisamment la propriété intellectuelle.

CLASSIFICATION DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES EN FONCTION DES LIMITES IMPOSÉES À L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

La classification des activités suivante a été publiée dans le cadre du Règlement de mai 1989 de la *Loi visant à promouvoir l'investissement mexicain et à réglementer l'investissement étranger*. Elle définit les activités pour lesquelles l'investissement étranger n'est pas permis, est limité, ou exige une autorisation pour dépasser 49 % de propriété. La Loi établit les six catégories suivantes :

Catégorie	Restriction
1	Activités réservées exclusivement à l'État.
2	Activités réservées aux nationaux mexicains ou aux sociétés mexicaines assorties d'une disposition excluant les étrangers.
3	Activités pour lesquelles une participation étrangère est permise jusqu'à concurrence de 34 % du capital de la société.
4	Activités pour lesquelles une participation étrangère est permise jusqu'à concurrence de 40 % du capital de la société.
5	Activités pour lesquelles une participation étrangère est permise jusqu'à concurrence de 49 % du capital de la société.
6	Activités pour lesquelles une participation étrangère majoritaire est possible avec l'autorisation préalable de la CNIÉ.

Toute activité non comprise dans la classification est ouverte à une participation étrangère à 100 % sans autorisation préalable, à condition que certaines exigences énoncées dans les règlements soient satisfaites. L'investissement étranger supérieur aux limites précisées est possible, mais il est assujetti à un examen préalable et à une approbation par la CNIÉ.

Catégorie 1 : Activités réservées exclusivement à l'État mexicain

Production de pétrole et de gaz
Exploitation minière et/ou raffinage d'uranium et de minéraux radioactifs
Fabrication de produits pétrochimiques de base
Raffinage de pétrole
Traitement de l'uranium et des combustibles nucléaires
Frappe de la monnaie
Production et transmission d'électricité
Approvisionnement en électricité
Services de transport ferroviaire

Services télégraphiques
Services bancaires
Fiducies et fonds

Catégorie 2 : Activités réservées exclusivement aux nationaux mexicains

Sylviculture
Pépinières sylvicoles
Vente au détail de gaz liquide
Services de transport de matériaux de construction
Services de déménagement par la route
Autres services spécialisés de transport de marchandises par la route
Services de transport de cargaisons diverses par la route
Services de transport par autocar (entre villes)
Services de transport par autobus
Services de transport urbain et de suburbain par autobus
Taxis
Services de taxi à itinéraire fixe
Services de stations de taxi
Services d'autocars scolaires et d'autocars de tourisme
Transport côtier
Remorquage côtier et en haute mer
Transport de passagers par avion immatriculé au Mexique
Transport par taxi aérien
Coopératives de crédit
Entrepôts publics
Maisons de change
Conseils financiers et promotion financière
Épargnes non bancaires et institutions de prêt
Autres institutions de crédit
Maisons de courtage
Sociétés d'investissement (1)
Services boursiers
Cautionnement
Assurance
Gestion de fonds indépendants de pension
Transmission privée d'émissions radiophoniques
Transmission et répétition d'émissions télévisées
Services de notariat (2)
Services de courtiers et de représentants en douane (2)

Gestion des ports maritimes, lacustres et fluviaux

Nota : (1) Les sociétés d'investissement à revenu fixe et leurs compagnies de gestion ne sont pas admissibles à l'investissement effectué par des gouvernements étrangers ou leurs organismes, par des entités financières étrangères, ou par d'autres associations de personnes étrangères, physiques ou morales.

(2) Les sociétés peuvent avoir une participation à un investissement étranger dans la mesure autorisée par la CNIÉ. Les fournisseurs de services professionnels sont assujettis à la loi réglementaire du troisième article constitutionnel, qui a trait aux pratiques professionnelles, et ils doivent être des nationaux mexicains.

Catégorie 3 : Activités permettant une participation étrangère d'au plus 34 %

Exploitation minière et raffinage de charbon
Exploitation minière et raffinage du minerai de fer
Exploitation minière et raffinage des roches phosphoriques
Exploitation minière du soufre

Catégorie 4 : Activités permettant une participation étrangère d'au plus 40 %

Fabrication de produits pétrochimiques secondaires
Fabrication de pièces et d'accessoires pour des systèmes électriques automobiles
Fabrication et assemblage de carrosseries et de remorques pour automobiles et camions
Fabrication de moteurs d'automobile et de camion et pièces
Fabrication de pièces de transmission d'automobile et de camion
Fabrication de pièces de système de suspension d'automobile et de camion
Fabrication de pièces et d'accessoires pour les systèmes de freins d'automobile et de camion
Fabrication d'autres pièces et accessoires pour automobile et camion

Catégorie 5 : Activités permettant une participation étrangère d'au plus 49 %

Pêche en eau profonde*
Pêche en eau peu profonde*
Pêche en eau douce*
Élevage artificiel de poissons*
Exploitation minière et/ou raffinage de minéraux contenant de l'or, de l'argent ainsi que d'autres minéraux et métaux précieux
Exploitation minière et/ou raffinage du mercure et de l'antimoine

Exploitation minière et/ou raffinage de minéraux industriels contenant du plomb et du zinc
Exploitation minière et/ou raffinage de minéraux contenant du cuivre
Exploitation minière et/ou raffinage d'autres minéraux métalliques non ferreux
Exploitation minière et/ou raffinage du feldspath
Exploitation minière et/ou raffinage du gypse
Exploitation minière et/ou raffinage du baryte
Exploitation minière et/ou raffinage du fluorine
Exploitation minière et/ou raffinage d'autres minéraux afin d'obtenir des produits chimiques
Exploitation minière et/ou raffinage du sel
Exploitation minière et/ou raffinage du graphite
Exploitation minière et/ou raffinage d'autres minéraux non métalliques
Fabrication d'explosifs et de feux d'artifice
Fabrication d'armes à feu et de cartouches
Revente au détail d'armes à feu, de cartouches et de munitions
Transport sur rivière et lac
Services de transport portuaire
Services téléphoniques
Autres services de télécommunications
Affermage financier

* Ne comprend pas l'exploitation des espèces réservées aux coopératives de pêche.

Catégorie 6 : Activités qui nécessitent une autorisation préalable pour une participation étrangère majoritaire

Agriculture
Élevage de reproduction et chasse
Cueillette de produits forestiers
Exploitation du bois
Publication de journaux et de magazines (1)
Fabrication de coke et d'autres produits du charbon (2)
Construction résidentielle ou d'habitation
Construction non résidentielle
Construction de travaux urbains
Construction d'usines industrielles
Construction d'usines d'électricité
Construction et installation de réseaux et de lignes de transmission électriques
Construction de pipelines pour le pétrole et les sous-produits du pétrole
Érection ou installation de structures de ciment

Érection ou installation de structures d'acier
Travaux océaniques et sur rivière
Construction de rues et de routes
Construction de voies ferrées
Systèmes hydrauliques et sanitaires pour les immeubles
Systèmes électriques pour les immeubles
Installations de télécommunications
Autres installations spéciales
Déplacement de terre
Fondations
Excavations
Travaux sous-marins
Installation de signaux de circulation et de protection
Démolitions
Construction d'usines de traitement des eaux
Forage de puits de pétrole et de gaz
Forage de puits d'eau
Autres travaux de construction
Transport en haute mer
Affrètement de bateaux de tourisme
Sociétés d'investissement (3)
Sociétés de gestion de sociétés d'investissement (3)
Établissements préscolaires ou garderies privés
Écoles primaires privées
Écoles secondaires privées
Écoles intermédiaires privées
Universités privées
Services d'éducation privés qui combinent garderies, écoles primaires, secondaires, intermédiaires et universitaires
Écoles commerciales et de langue privées
Écoles techniques et d'artisanat privées
Écoles de danse, de musique et autres privées
Services d'éducation spéciaux privés
Services juridiques (4)
Services de comptabilité et de vérification (4)
Gestion de gares d'autocars et de services auxiliaires
Gestion d'autoroutes à péage, de ponts internationaux et de services auxiliaires
Remorquage des véhicules
Autres services de transport terrestre
Services de soutien à la navigation aérienne
Gestion des aéroports et des héliports

Services de consultation en valeurs mobilières et en investissements
Services d'assurance et d'agence de cautionnement
Services de consultation sur les pensions
Représentants de services d'organismes financiers étrangers
Autres services associés aux institutions financières, d'assurance et de cautionnement

Nota : (1) Ne comprend pas l'impression des billets de banque et des timbres-poste, activités réservées à l'État.
(2) Ne comprend pas la production de pétrole, activité réservée à l'État.
(3) Les sociétés d'investissement à revenu fixe et leurs compagnies de gestion ne sont pas admissibles à l'investissement effectué par des gouvernements étrangers ou leurs organismes, par des entités financières étrangères, ou par d'autres associations de personnes étrangères, physiques ou morales.
(4) Les sociétés peuvent avoir une participation à un investissement étranger dans la mesure autorisée par la CNIE. Les fournisseurs de services professionnels sont assujettis à la loi réglementaire du troisième article constitutionnel, qui a trait aux pratiques professionnelles, et ils doivent être des nationaux mexicains.

SÉRIE DE DOCUMENTS DE TRAVAIL D'INVESTISSEMENT CANADA

1. **CANADIAN MINORITY EQUITY PARTICIPATION IN FOREIGN CONTROLLED SUBSIDIARIES**
   Docun.ent de travail n° 1, préparé par Zulfi Sadeque, Investissement Canada, 1990.

2. **SUBSIDIARY STRATEGY IN A FREE TRADE ENVIRONMENT**
   Document de travail n° 2, préparé par Harold Crookell, de l'université Western Ontario, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.

3. **FORMATION AND OPERATION OF JOINT VENTURES IN CANADA**
   Document de travail n° 3, préparé par Michael Geringer, de l'université Western Ontario, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.

4. **TRENDS AND TRAITS OF CANADIAN JOINT VENTURES**
   Document de travail n° 4, préparé par Michael Geringer, de l'université Western Ontario, en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.

5. **LES CONSÉQUENCES DE LA MONDIALISATION POUR LES ENTREPRISES**
   Document de travail n° 5, auquel a collaboré Dinah Maclean, de la firme Grady Economics and Associates Ltd., en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1990.

6. **LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX : L'ÉVOLUTION CANADIENNE DANS LE CADRE DE LA MONDIALISATION**
   Document de travail n° 6, produit par le personnel d'Investissement Canada, 1990.

7. **LES DÉBOUCHÉS ET DÉFIS DU LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN : UNE OPTIQUE CANADIENNE**
   Document de travail n° 7, préparé par David Husband, David Swimmer, Rosemary D. MacDonald, Ash Ahmad, d'Investissement Canada, et par Ron Hood, dela firme R.D. Hood Economics Inc. en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada, 1991.

Pour obtenir un exemplaire de l'un ou l'autre de ces documents, veuillez communiquer avec :

Publications
Recherche et politiques sur l'investissement
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5
Tél. : (613) 995-9603